التفاوض الدولي وتسوية المنازعات الدولية

الدكتور زياد خليل قبلان

الإهداء

الى الأستاذ

وليد المعلم

وزير الخارجية

في الجمهورية العربية السورية

عملاق التفاوض في القرنين العشرين والواحد والعشرين

المقدمة

هناك تعبير شائع في لعبة التنس هو(اللعب بالخبرة)، ويشير ذلك إلى الحد التنافسي الذي يصل إليه اللاعبون بعد لعب عدة مباريات مع منافسين لهم مما يوصلهم إلى أقصى حدود الخبرة في اللعب. وهذا هو السبب في أن لاعبا ذكيا مثل(جون ماكنرو) يمكن أن يخسر أمام لاعب غير معروف بسبب انقطاعه عن التنافس لمدة ست شهور على الرغم من لياقته وتمارينه اليومية

نفس الشيء يحدث في مجال العمل التجاري والسياسي والعسكري، كثيرون يتراجعون في المفاوضات في اللحظة الحاسمة في الوقت الذي يقتضي أن يقاتلوا فيه لإنهاء الصفقة. وبدلا من الثبات واستثمار كافة طاقاتهم تجدهم يتراجعون، ربما تخيلوا أنهم سوف يكونون أقوى وأكثر سيطرة في الجولة القادمة والتي قد لا تأتي أبدا

ولكي تكون مفاوضا بارعا، فهذا الأمر لا يحدث لك يوما ما لأنك تتمنى ذلك، أو لأنك حفظت مجموعة من القواعد، بل لابد من الممارسة، ولابد لك من إظهار امكاناتك عند اللزوم في ظل ظروف اللعبة

إن استمرارك كمفاوض ذكي أشبه بالمحافظة على لياقتك أو بقائك في القمة في كل مباراة. فهو يتطلب تمارين يومية مع المحاولة المستمرة للنجاح الأفضل وتذكير نفسك دوما بالأساسيات

بالنسبة لأولئك الذين يتوقف نجاحهم المهني وازدهار شركاتهم على عقد الصفقات، يعد الإلمام بفن التفاوض ضرورة بحتة،وليس فقط مسألة استحسان. إن قائمة الوظائف التي تتطلب إتقان مهارات التفاوض طويلة جدا وتشمل رجال الأعمال والمحامين والسياسيين،ومن يعقدون الصفقات الكبرى البارزة

في حقيقة الأمر: تعد القدرة على التفاوض في نطاق واسع من المعاملات عنصرا حيويا للنجاح على أي مستوى إداري.

على سبيل المثال، ينبغي على المسئولين التنفيذيين أن يعقدوا صفقات قد يكون لها تأثير عميق على المسار المستقبلي لشركاتهم، وفي نفس الأثناء،يشترك المديرون المتوسطون في أنشطة لا تقل أهمية عن تلك الصفقات في بلوغ أهداف الشركة، وذلك على المدى البعيد، وبتراكم هذه الأنشطة بعضها فوق بعض. وحتى المشرفين والموظفين العاديين الذين لا يبدو أن وظائفهم تتطلب إلماما بالتفاوض،ينبغي عليهم ينبغي عليهم أن يتصارعوا يوميا مع مشكلات العمل،مثل طلبات زيادة الرواتب والترقيات والمسائل النقابية. ثم وبطبيعة الحال هناك أولئك الذين يعملون في المشتريات والمبيعات والمهن الأخرى التي يعد فيها التفاوض من الواجبات الرئيسية لمراكزهم الوظيفية

إن الإلمام بالتفاوض من الألف إلى الياء يقود إلى "راحة البال" فكثيرا ما ينتهي الأفراد الذين لا يتقنون أساليب التفاوض إلى صفقة ما، ثم ينصرفون وهم يعتقدون أنهم قد فازوا بصفقة جيدة، بينما تكون الحقيقة عكس ذلك. وفي بعض الأحيان يشعر هؤلاء بسعادة غامرة دون أن يدركوا أنه كان بإمكانهم تحقيق ماهو أفضل بكثير.ففي حقيقة الأمر، أينما كنت تعمل ومهما كانت وظيفتك، فمن المستحيل"تقريبا" أن تتجاهل الحاجة الى التفاوض ولو من وقت لآخر. ولكن مع الأسف، يعد التفاوض مجالاً يكمن فيه العديد من الشراك الخفية التي ترقد بانتظار الغافلين أو المتهورين

هناك قاعدة مهمة في التفاوض يجب أن تبقى نصب عينيك

نحن لا نحصل على ما نريده في هذه الحياة بل نحصل على ما نتفاوض بشأنه

فالتفاوض هو عملية النقاش المتبادل وتسوية البنود الخاصة باتفاق ما

وهو عملية تبادلية بين طرفين لكل منهما احتياجات مختلفة

أنه 'عملية اتصال بين شخصين أو أكثر يدرسون فيها البدائل للتوصل لحلول مقبولة لديهم أو بلوغ أهداف مرضية لهم

والتي يحدد فيها كلا الطرفين احتياجاتهم المُدركة ويستطيعا معاً الوصول إليها

إن التفاوض هو عرض دائم الحضور في حياتنا، في كل بيوتنا وأماكن عملنا، عندما يجري الحديث بين أب وابنه عن سبيل تحسين علامة الرياضيات ،فإنما هم يمارسون

التفاوض،وينطبق الوصف ذاته على الزوجين عندما يتفقان على توزيع المهام في المنزل ومن سيتسوق الحاجيات في عطلة نهاية الأسبوع. وفي مكان العمل تحتل المفاوضات الموقع الغالب على غيره. فكلمة مفاوضات تعني بالأصل "الاستمرار في العمل.

أن هدف التفاوض هو الوصول إلى حل وسط يرضي جميع الأطراف، فالتفاوض الناجح هو الذي لا يكون فيه فائز مطلق أو خاسر مطلق، أما إذا اعتبر أحد الطرفين أن الهدف من التفاوض هو هزيمة الخصم وتحقيق الفوز بأي ثمن، فإن هذا قد يكون له عاقبة وخيمة وقد يؤدي إلى عكس المطلوب. ويتضح ذلك من هذين المثالين

مثال1

إذا أجبر العاملون في مصنع ما الإدارة على رفع الأجور بدرجة كبيرة عن طريق التهديد بالإضراب عن العمل، فقد يكون العمال هنا قد حققوا ظاهريًا الانتصار في المفاوضات على أصحاب الشركة، ولكن ماذا سيحدث إذا لم تحقق الشركة أرباحًا كافية لتمويل هذه الزيادة في الأجور، قد يؤدي ذلك إلى تسريح العاملين، وبالتالي فهم الخاسرون في النهاية

مثال2

تفاوضت شركتان بشكل تنافسي على كمية محدودة من المواد الخام كانت جاهزة للشحن الفوري، وكانت الخصومة والعداوة مستحكمة بينهما في مجال المبيعات لسنوات طويلة، فعرضت إحدى الشركتين سعرًا باهظًا للمواد الخام لعلمها أن الشركة الأخرى لن تستطيع دفعه، وبالتالي تمكنت من الفوز بالمواد الخام، إلا أن ارتفاع التكاليف منعها من تحقيق الربح المطلوب مما أدى إلى سوء الموقف المالي للشركة في النهاية. ولكن في المثالين السابقين ماذا لو أن محور التركيز تحول من التنافس إلى التعاون ؟

لقد كان بإمكان العاملين والإدارة في المثال الأول أن يتوصلوا إلى حل وسط بصياغة زيادة في أجور العمال يتم ربطها بتحسن الإنتاج ورفع أرباح الشركة، فيتم بذلك تلبية حاجة العمال للمزيد من المال وحاجة الشركة للمزيد من الإنتاج والأرباح، وفي المثال

الثاني كان يمكن أن يتفق الطرفان على تقسيم المواد الخام بينهما على نحو منصف يضمن استمرارها في الإنتاج

مما سبق يتضح لنا: أن الميل لتبني الحلول الوسط هو الأساس الذي يرتكز عليه التفاوض المؤدي لفوز كلا الطرفين

ولابد هنا التمييز بين التفاوض بهذا المعنى وبين ما يقوم به بعض الأطراف من التلاعب والخداع والإكراه الإجباري حتى يصلوا لاحتياجاتهم على حساب الأطراف الأخرى.

عليك أن تنتبه إلى أن الهدف من التفاوض ليس فوز طرفي التفاوض في كل ما يصبون إليه، التفاوض هو وسيلة تشعرك أنت والطرف الآخر بينما تغادرا طاولة المفاوضات بأن كليكما قد فاز

إذا بدأ شخصان بالتفاوض على برتقالة ربما يقرران في النهاية أن يشطرا البرتقالة إلى نصفين، فيحصل كل منهما على نصف ماكان يصبو إليه، فيقرر الشخصان أن يقوم أحدهما بشطر البرتقالة بينما يقوم الآخر باختيار الشطر الذي يرغب بالحصول عليه، وبينما يقوم الشخصان بالإفصاح عن احتياجاتهما الخفية، والهدف وراء سعيهما للحصول على البرتقالة يكتشفان أن أحدهما يسعى للحصول على عصير البرتقالة في الوقت الذي يسعى فيه الآخر للحصول على القشرة لإعداد كعكة، وبذلك يتوصل الفريقان إلى مخرج سحري يجعل كلاهما فائزا دون أدنى خسارة.

التفاوض القوي يعلمك كيف تفوز على طاولة التفاوض بينما تُشعر الطرف الآخر أنه قد فاز

والتفاوض هو موقف تعبيري حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب ومواءمة وتكييف وجهات النظر واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو للحصول على منفعة جديدة بإجبار الخصم بالقيام بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم أو تجاه الغير

مفهوم المواجهة: يعتقد بعض الناس أن التفاوض أشبه بلعبة :وهناك مفهومين للتفاوض شد الحبل حيث يوجد فائز واحد في التفاوض، مما يعني أن يكون الطرف الآخر هو الخاسر ولا بد، وقد يكون هؤلاء عدوانيين يميلون بطبعهم للدخول في مشاحنات، فيرون في التفاوض فرصة لاختبار قوة بأسهم وإظهار تفوقهم، أو قد يكون هذا المفهوم الخاطئ

للتفاوض قد تكون لديهم نتيجة لبعض التجارب الشخصية التفاوضية أحسوا فيها كما لو كانوا قد خدعوا أو بدوا أقل ذكاء من الطرف الآخر، ولكننا نقول:إن التفاوض الفعال ليس عملية مواجهة، ليس مباراة ملاكمة ذهنية يرفع فيها أحد الطرفين قفازه عاليًا مبتهجًا بالنصر عندما يسقط الطرف الآخر على الأرض

فليس هناك حاجة على الإطلاق إلى أن ينطوي التفاوض على الخصومة أو العداوة

مفهوم التعاون

وثمة مفهوم آخر للتفاوض، فكثير من الناس يعتقدون أن التفاوض هو وسيلة للتوصل لاتفاق، وهؤلاء يكونون ميالين بطبعهم للحلول الوسط، فهم لا ينظرون للأمور من جهة وجود منتصر وخاسر ولكن من جهة وجود رضا متبادل وفوز لكلا الطرفين، وهذا هو المفهوم الصحيح للتفاوض والذي يقوم على اعتباره تعاونًا لا مواجهة، فهو فرصة للعمل المشترك بين طرفين لتحقيق هدف لا يستطيع أحدهما إنجازه بمفرده.

التفاوض يهدف أساسا للحصول على شيء أفضل مما كنت ستحصل عليه من غير التفاوض

في عام 1985 وفي ضل ظروف الانغلاق وجمود العلاقات الأمريكية السوفيتية اعتقل مكتب المباحث الفيدرالية الأمريكي عضو من أعضاء وفد سوفيتي في الأمم المتحدة اسمه زاخاروف بتهمة التجسس

فعرض الاتحاد السوفيتي صفقة للمقايضة دانيلوف مقابل زاخاروف

فكان لدى الأمريكيين رد واحد فقط لا ثاني له وهو

لا مجال للمقايضة

وانتهت المفاوضات

لقد كان ذلك خطأ كبير

فالتفاوض الفعال يمكن أن يفتح الأبواب مرات ومرات والمفاوضون الفعالون لا يعرفون فقط كيف يفوزون في المفاوضات. بل يعرفون كيف يفوزون ويجعلون الطرف المقابل مع ذلك يحس بأنه قد فاز أيضا

وهم أيضا يستطيعون مواجهة أي موقف والتوصل لحلول تبدوا كأنها عادلة للطرفين.

هذا هو جوهر التفاوض الفعال

فما علاقة المكسب المتبادل التي تتحدث عنها غالبية كتب التفاوض إلا خدعة كبرى حيث يسعى الطرفان في كثير من الأحيان إلى نفس الهدف

فإذا كنت بائعا مثلا فسوف تسعى إلى أقصى ما يمكن من كسب نقود الطرف الآخر أما إذا كنت مشتريا فستسعى إلى أقصى حد من الخصم على الأسعار وأفضل الشروط

فليس هناك في الواقع مكسب متبادل وإنما شعور - مجرد شعور- متبادل بالمكسب.

فهل تحقيق ذلك الشعور يبدوا مستحيلا ؟

ليس هذا هو رأي ارماند هامر مدير شركة اوكسيدتنال بتروليوم

حتى يمكن حل الأزمة اقترح هامر على السوفيت أن يوافقوا أيضا على إطلاق سراح المنشق السوفيتي يوري ارلوف وزوجته وبذلك تمت الصفقة

وكانت النتيجة إن أمريكا لم تقايض دانيلوف ب زاخاروف ولكنها مع ذلك استردته واسترد السوفييت احد رجالهم . وبذلك حصل كلا الطرفين على ما يريدون.

في هذه الحالة المفاوض الأمريكي هامر قام بتطبيق إحدى قواعد التفاوض الفعال ومضمونها هو: لاتسمح بوجود قضية واحدة فقط على مائدة التفاوض، فوجود قضية واحدة مطروحة للنقاش يعني انه لابد من وجود فائز وخاسر. لذلك يتعين على المفاوض أن يطرح قضية أخرى ليوفر جوا للمساومة ويفسح مكانا للمناورة

إذا فالتعريف العلمي للتفاوض هو

عملية اتصال بين شخصين أو أكثر يدرسون فيها البدائل للتوصل لحلول مقبولة لديهم أو بلوغ أهداف مرضية لهم'.فهو موقف يتبارى فيه تعبيريا طرفان أو أكثر من خلال مجموعة من العمليات لا تخضع لشروط محددة سلفا حول موضوع من الموضوعات المشتركة، يتم فيه عرض مطالب كل طرف وتبادل الآراء، وتقريب وجهات النظر، وموائمة الحلول المقترحة، وتكييف الاتفاق، واللجوء إلى كافة أساليب الإقناع المتاحة لكل طرف لإجبار الطرف الآخر على القبول بما يقدمه من حلول أو اقتراحات، تنتهي باتفاق يتبادل بموجبه الأطراف المواد المطلوبة، ويكون ملزما اتجاه أنفسهم واتجاه الغير

من هنا نقول: يجب أن يكون على مائدة التفاوض طرفين على الأقل، فنحن لا نتفاوض مع أنفسنا.والمفاوض عموما يجب أن يتمتع إضافة إلى إلمامه بموضوع التفاوض بعقلية لماحة، وصبر غير محدود، والقدرة على الإخفاء المؤقت للآراء والحقائق دون كذب، وأن يكون سلسا، ومرنا، وحاسما عند اللزوم. وأن تكون لديه القدرة على الربط بين الموضوعات والعلاقات المطروحة للمناقشة. ومما لا شك فيه أن من يمتلك هذه الخصائص يصبح على درجة عالية من المهارة التفاوضية، ولكن تبقى المشكلة العملية قائمة، حيث أن قليلين من المديرين الذين يهي:أن تصل قدراتهم إلى تحقيق هذه المعايير، وحتى مع اعتبار أنها سمات شخصية فليس من السهل اكتسابها من خلال مجرد قراءة كتاب أو حضور برنامج تدريبي معين.لذلك يستحسن لكي نحسن قدراتنا التفاوضية أن نضع يدنا على العوامل التي تقف وراء فعالية التفاوض، والدور التي تؤديه العوامل في هذا المجال، وهذه العوامل هي: المعرفة، المهارة، والاتجاهات. والتي يندرج تحت كل منها مجموعة من العناصر تمثل مبادئ من شأنها تحسين القدرات التفاوضية

الخصائص التفاوضية لبعض الشعوب

إن جاز لنا أن نضع تخيلنا للمطاعم في المدينة الفاضلة سوف تكون تحت إدارة ألمانية ، بينما سيكون المشرف فرنسياً والنادل انكليزياً والطاهي إيطالياً وفي المقابل إذا تصورنا مدينة بدائية فسوف تكون الإدارة في المطاعم إيطالية ، بينما سيكون المشرف ألمانياً والنادل فرنسياً والطاهي إنجليزياً . ذكر الممثل الكوميدي جورج كارلين "أن الشؤون الميكانيكية في المدينة الفاضلة يجب أن تكون في يد الألمان ، بينما يتولون السويسريون الإشراف على الفنادق ويكون الطهاة فرنسيين والعشاق إيطاليين والشرطة إنجليزية ، وفي المقابل يتولى الإيطاليون الشؤون الميكانيكية في المدينة البدائية ويقوم الفرنسيون بالإشراف على الفنادق والإنكليز بالطهي بينما يكون العشاق من سويسرا والشرطة من ألمانيا" . إنها نمطية في التفكير بالتأكيد ، إلا أنه من الخطأ تجاهل السمات التي يتمتع بها كل شعب في مجال العمل باسم تجنب النمطية .

يجب أن نتعرض للخصائص التفاوضية لغير الأمريكيين ، إلا أنني أنأى بنفسي من تهمة الوصمة النمطية لأنني لا أشير بالطبع إلى ان كل الأشخاص الذين يعيشون في بلد واحد أو تربطهم خلفية قومية واحدة يجب أن يحملوا نفس السمات. إلا أنه يبدو من الأمور الواقعية أن نعرف أن النسبة الأكبر من أبناء الشعب الواحد سوف يتصرفون بنفس الصورة . ولهذا فإنه من المجدي التعرف على الاتجاهات المختلفة للشعوب ومراقبة سلوك غير الأمريكيين حال التفاوض معهم في ضوء هذه المعرفة لتبين مدى توافقهم مع النموذج المرسوم

الشعب الإنكليزي:

يجب أن تكون شديد الحرص بمعرفة الأصل القومي حال تعاملك مع الإنكليز

إذ أن بريطانيا العظمى تضم انكترا وويلز واسكتلندا، أما المملكة المتحدة فهي تضم بالإضافة إلى ذلك إيرلندا الشمالية. تصل نسبة الانكليز في الدول الثلاثة التي تضمهم

بريطانيا العظمى إلى 82% وهذا يعني أنك يجب أن تفترض أنهم جميعهم انكليز ما لم تجد أحدهم يرتدي الحذاء الايرلندي. إن الانكليزي يفضل دائما أن تطلق عليه انكليزياً وليس بريطانياً وترجع تلك الحساسية في إدى جوانبها إلى المشاكل الضخمة التي تسببت فيها الهجرة حيث أنه حتى الستينيات من القرن العشرين كان أي شخص يولد في إحدى المستعمرات البريطانية (التي كانت تضم 60% من مساحة الأرض في آن واحد) يحمل جوازاً بريطانياً ويحق له الهجرة الى انكلترة ولعلك سوف تسمع كثيرا هذه المقولة حال تعاملك مع الانجليز"ارجو أن لا تقول انني بريطاني ، إذ أن البريطاني قد يكون وافدا من أي مكان أما أنا فانكليزي"

يجب أن تحدد موعدك مع الإنكليزي في وقت يسبق اللقاء بفترة طويلة،لأن الإنكليزي يحيا في ظل جدول أعماله ، كما يجب ان تصل في الموعد المحدد.

ولكن احذر أن تسبق الموعد

أن تصل متأخراً بعشر دقائق خير لك من أن تسبق الموعد بدقيقة واحدة في المناسبات الإجتماعية

يتميز الإنكليز بالأدب الجم . تذكر أن 60 مليون بريطانيا يعيشون في بلد تبلغ مساحته نصف مساحة"أوريجون". حيث يعيش معظمهم في البلاد المحيطة بلندن.

وهذا يعني أن الإنسان في ظل هذا البلد المزدحم يجب أن يحكم سلوكه بعدد من الضوابط والحدود.

إن هذه النقطة تعد مفتاح فهم الشخصية الإنكليزية

وهكذا فإن قام أحد الأشخاص بالعزف على آلة" الساكسيفون"في قطار مزدحم في انكلترا ، فإنه من غير المألوف أن يقوم أي أحد بالإعتراض على تصرفه،

أما في أمريكا فإن هذا الشخص سوف يتم اسكاته على الفور

نادرا مايبادر الإنكليزي بطرح سؤال شخصي على الرغم من أنه من الطبيعي في امريكا أن يبادرك أحد الأشخاص بالحديث قائلا:"مالذي تفعله؟"، أو" ماعنوانك الحالي؟".والذي يعد تدخلا صارخا بالنسبة للإنكليزي

إلا أن حياؤه سوف يدفعه في هذه الحالة الى الإجابة عن سؤالك ،ولكنه لن يقابل سؤالك بسؤال

إن الإنكليزي لايحب التحدث مع الغرباء ، أما أفضل طريقة لبدأ الحوار مع شخص غريب في انكلترا فهي الإشارة الى حالة الجة بشكل عام، كأن تقول على سبيل المثال:"إنه يوم لطيف" أو" يبدو أنها سوف تمطر"

فإن جاء الرد غير مفسر وأحادي اللفظ حتى أنك لم تتمكن من تبين معناه، فهذا لايعني أن هذا الشخص غير مهذب ، وانما هو ببساطة لايود التحدث معك في ذلك الوقت

أما إن كان يرغب في مواصلة الحديث ،فسوف يجيبك بشكل يماثل شكل السؤال التقليدي قائلا:" إن زهوري بحاجة الى بعض المطر"أو" لايدهشني نزول المطر في هذا الوقت من السنة،إن الأمر لايثير دهشتي بالمرّة".

يمكنك في هذه الحالة أن تبدأ حديثك معه، ولكن تذكر أنك يجب أن لا تطرح عليه أية أسئلة شخصية.

يمكنك أن ترفض دعوته لتناول الشاي دون أن يأخذ ذلك على محمل سلبي ،وهو مايعتبره غير الإنكليزي في اي مكان في العالم بمثابة إهانة

<u>الشعب الفرنسي:</u>

يفخر الفرنسي بأن باريس عاصمة الموضة في العالم، فهو يقدّر الأناقة ، لذا يجب أن تحرص على الظهور بهيئة أكثر رسمية من تلك الهيئة التي تتسم بها عادة في بلدك.كما يجب أن تضيف بعض الرتوش على مظهرك كأن تضع منديلا في جيبك، أوترتدي وشاحا من الحرير.وتذكر:إن الفرنسي يتباهى بمهارته اللغوية، وهذا يعني أن حب اللغة قد يمنع الفرنسي حتى الذي لايعرف سوى بعض الكلمات الإنكليزية من محاولة التفوه بها حتى لا يبدو عليه أنه لايجيدها

الفرنسي يعتز ببلاغته، وهو يعشق الحديث والمجادلة، ولاشي يمتعه أكثر من هذا الجدل المجرّد الذي يدورأثناء احتساء القهوة الصباحية. حيث يركز جلّ امكانياته على منطق الجدل وليس على النقطة التي أثارت الجدل

إن الفرنسي منطقي التفكير، وهو يحرص في عمله على مخاطبة المنطق والتفكير وليس على استثارة العواطف

حينما يقول الفرنسي أثناء التفاوض:"نعم" فهذا يعني"ربما". أما إن قال" لا" فهذا يعني"دعنا نتفاوض"

يجب أن تحرص على دقة المواعيد حال التعامل مع الفرنسيين نلأنهم يعتبرون التأخير شكل من أشكال الإهانة، كما يجب أن تصافحهم مصافحة سريعة حين تقابلهم، أما تقبيل الخدّ فهو مقصور على الأصدقاء المقربين فقط

"كما يجب أن تنادي كل أمرأة ناضجة بلقب " سيدتي" حتى إن لم تكن متزوجة

أما أهم مايجب أن تلتفت اليه، فهو أن لاتفسد أي وجبة بالحديث عن العمل،

إن الغداء الفرنسي قد يدوم لمدة ساعتين ، كما أنه تجربة مثيرة حقا. يجب في هذه الحالة .أن تتجنب الحديث عن العمل إلا إذا بادر الطرف الآخر بالحديث

إنه من الأفضل لك كثيرا في هذه الحالة أن تبدي مدى إعجابك بالطعام الفرنسي. كن مستعدا لتحمل نفقة الوجبة الباهظةإذا قمت بدعوة أحدهم على العشاء

الألمان:

الألمان "بمافيهم السويسريون الناطقون بالألمانية" يندرجون ضمن الشعوب ذات السياق المنخفض ،أي أنهم يضعون جلّ تركيزهم على الصفقة بدلا من التركيز على العلاقة القائمة بين الأطراف، أو المناخ السائد عند توقيع العقد

ولعل الشعب الألماني هو واحد من الشعوب القليلة التي تفوق الشعب الأمريكي حرصا .على إعداد عقود شديدة التفصيل

ويمكن أن نطلق عليهم بحق اسم"أسياد العقود". أي أنهم عندما يعقدوا الصفقة ، لايسعون أبدا لإجراء أي تغيير

صافح الألماني بحرارة عند اللقاء وعند الرحيل،وتحرى الدقة في الحديث لأن هذا يعّد من الأمور الأساسية بالنسبة لهم، ولا تضع يدك في جيبك أثناء الحديث عن العمل ، لأنهم يعتبرون ذلك تصرفا غير لائق،كما أنك يجب أن لاتلق النكات في مكان العمل، لأنهم يرون ذلك غير مناسب على الإطلاق.

يولي الألمان اهتماما شديدا بالألقاب، فلا تنادي الألماني بإسمه وانما بإسم العائلة إلا اذا سمح لك هو بذلك.فإن كنت تملك لقبا فيجب أن تستخدمه، كما يجب أن تحترم ألقاب

الآخرين. كما يجب أن يسبق اللقب لفظ: سيد أو سيدة أو آنسة.إذ يجب أن تقول على سبيل المثال:" السيد الدكتور شميث" أو " السيدة الأستاذة شميث

الآسيوي:

يركّز الآسيوي بشدة على العلاقة بين الأطراف، أي أنه يركز بشدة على مدى ثقته بالطرف الآخر ،وليس العقد الذي يوقع عليه

سوف يقوم الطرف الآخر في تايلند أو في أي دولة من دول شرق آسيا بالترحيب بك بواسطة إيماءة صغيرة، وبتوجيه كلتا اليدين تجاهك مع ضم راحة اليد

يجب أن ترد التحية بنفس الصورة، ولكن يجب أن تحرص على أن تكون يداك عند نفس درجة الإرتفاع أو أعلى قليلا

إن درجة ارتفاع اليدين تعكس درجة احترام الشخص للشخص الذي يقابله

ينظر الآسيوي الى الوعود المقطوعة أثناء التفاوض بوصفها وعود ممنوحة للشخص القائم بالتفاوض وحده وليس للشركة التي يمثلها.وبينما يطلق الأمريكي على مرحلة توقيع العقد :المرحلة النهائية، ينظر اليها الآسيوي بأنها بداية للعلاقة. ولهذا يجب أن تحرص حال التعامل مع الآسيوي على أن تنقل له فكرة أنك تنظر الى توقيع العقد بوصفه بداية وليس نهاية.

لا تتوقع أن تتواصل مع الآسيوي بلغة العيون، لأنه يعتبر ذلك بأنه تصرفا غير لائق

الروس والأوكرانيون:

الروس بطبعهم ليسوا رجال اعمال،إن تجريد الحياة الروسية من كل الحوافز ،وحظر" الدين"، خلال سبعين عاما من حياة الإتحاد السوفييتي ،كان يعني بدوره القضاء على أي وازع أخلاقي يحث هذا المجتمع على فعل الخير

إن حظر الشركات الخاصة التي تدر أرباحا ، كان يعني انعدام الحافز المادي الذي يشجع كل ماهو نافع

لقد عمل الروس على مدى سبعين عاما لصالح الحكومة وليس لصالح أي جهة أخرى.فقد كان المال لايعني أي شيئ بالنسبة للروس،لأنه حتى عند امتلاك الروسي لأي مال فلم يكن هناك مجال لإنفاقه

وعلى الرغم من أن بعض الروس قد سارعوا الى ركوب موجة النظام الرأسمالي ، إلا أن العديد منهم قد واجهوا صعوبة في التحرك نحو هذا النظام، ولهذا فلا تتوقع أ، يشكل الربح بالنسبة للروسي نفس القدر من الحافز الذي يشكله للأمريكي.

لايخشى الروسي أن يبادر بفرض مطالب مبدئية قاسية، فهو ينتظر منك دائما أن تبدي له احترامك، وهو ماقد ينظر اليه الأمريكي على اعتباره تحكما.الا ان الروسي ينظر الى الأمر بشكل مختلف

يجب أن تدرس الشخص الذي تقوم بالتفاوض معه، كما يجب ان تشعره بمقدار ماتشعر به من امتنان للتعامل معه.

يتمتع الروسي بعقلية بيروقراطية،ولذلك فهو لايخشى أن يفصح لك عن وجوب رجوعه الى السلطة الأعلى.وهو ماقد يشعرك بكمّ هائل من الإحباط

لقد اعتاد الروسي أن يحمي نفسه من اللوم بالحصول على توقيع العديد من الأشخاص على كل ما اتخذ من قرارات، وهو مايعد احدى سقطات زمن الاتحاد السوفييتي حيث كان الخطأ يتسبب في عواقب جسيمة قد تقود الى " سيبيريا"

كما أنك سوف تقابل قيمة أخرى راسخة في العقلية الروسية، وهي أنه طالما لم يصرح له بفعل شيئ ما ، فهذا يعني أنه محظور

كما أن الروسي لايخشى أن يصرح لك بالأمور التي تثير قلقه، حتى وإن أشعرك ذلك بالارتباك.

حاول أن تقدّر هذه الصراحة وأن لاتنزعج منها.وكما هو شأنك حال التعامل مع أي شخص غاضب، حاول أن تزحزحه عن الموقف بالتركيز على المصالح المشتركة التي تجمع بينكما

إن المفاوض الروسي يركز على مصلحته الشخصية، أي أنه لايسعى الى الحصول على مكسب للطرفين

لاتعتقد أن مشاركتك للروس في تناول المشروبات ، وأن تلك الأحضان الدافئة التي . تحيط بك في كل مكان تعني أن هناك علاقة وطيدة قد باتت تجمع بينكم

إن قال الروسي عن أحد الأمور أنه لايبدو مناسبا، فهذا يعني أنه مستحيل التنفيذ

الشرق الأوسط:

يجب أن تنبه الى الإختلافات العرقية عند إجراء مفاوضات في الشرق الأوسط

إن أول مايجب أن تأخذه في اعتبارك حال تعاملك معهم هو أن لاتشير اليهم بوصفهم " عرباً" مالم يكونوا من سكان شبه الجزيرة العربية، التي تضم العراق والأردن ودول الخليج العربي. أما المصريون واللبنانيون والمغاربة فهم لايحبون أن تطلق عليهم اسم العرب، كما أن الإيرانيون سوف يريعهم ذلك

يجب أن تتوقع قضاء وقت طويل ، ربما أيام طويلة في التعرف على الشخص الذي تسعى للتعامل معه الى أن يشعر بالارتياح عند التفاوض معك

حين يقوم أي شخص من الشرق الأوسط بالتوقيع على عقد، فهذا يعني من وجهة نظره بداية التفاوض وليس نهايتها. أي انه يوقع العقد أولا ثم يشرع في التفاوض

وقد أدرك الأمريكيين الذين يتعاملون في الشرق الأوسط هذا الأمر ،حتى أنهم أطلقوا "عليهم اسم" جامعي العقود

إن ادراكك لهذه الحقيقة يعد من الأمور الهامة،كما أنك يجب ان لا تنظر اليها بوصفها انحرافا، وانما هي ببساطة طريقة مختلفة في التعامل

ان العقد بالنسبة لهم تقل قيمته عن أي خطاب وفاق بالنسبة للآمريكان

لاتنزعج إن تأخر أحدهم عن الموعد المحدد، أو ربما لم يأت على الإطلاق. لأن المواعيد لاتشكل لهم مثل هذه الأهمية التي يستشعرها الأوروبيون والأمريكان.كما أن الوقت بصفة عامة لايحظى بنفس الدرجة التي يوليها له الأوروبيون

سوف تغرق في بحر من الترحاب والهدايا حال تفاوضك معهم، وهي محاولة مكشوفة لكسبك، ويجب أن تعرف كيف تتعامل مع هذا الأسلوب

أما أفضل طريقة لمواجهة هذا الاسلوب فهي التعامل بالمثل بدلا من تكبّد عناء تلك المشاعر العدائية التي سوف تثيرها برفضك لهذه الخدمات.أما المبادلة فسوف تجنبك أية مسؤولية شخصية ، كما أنها سوف تضاعف من شعورك بالاستمتاع

طرق التفاوض واستراتيجياته على المستوى الدولي:

أ- تاريخ التفاوض:

منذ القدم كان الحوار والنقاش بين الأفراد والجماعات فيما يتعلق بعلاقتهم الحياتية الوسيلة للتفاهم والتوافق وقد كانت المحادثات الشفوية الوسيلة الأولي للاتصال والتفاوض وتبادل الرأي في مختلف المواضيع والقضايا والمشاكل

ففي الصلات والعلاقات الاجتماعية كالزواج مثلا - كانت المحادثات الشفوية ووساطة أطراف ثالثة من وسائل التفاوض الهامة لإتمام الزواج .

وفي العلاقات والمعاملات التجارية كانت المحادثات الشفوية وسيلة التفاوض والأولى في البيع والشراء والمقايضة بين سلعة وأخرى

وفي المعاملات بين المجموعات البشرية في حروبها وصلحها كان التفاوض وسيلة لإقرار هدنة او عقد صلح او تكوين نوع من التحالف بين فريقين ضد الفريق الآخر ومع تقدم الإنسان وظهور الحضارات القديمة العريقة اهتمت بتنظيم علاقاتها الخارجية وإجراء المفاوضات ونجد ان المصريين والبابليين كانوا يعقدون المعاهدات الخاصة بالتحالف والصداقة

ومع نشوء الأمم وظهور الدولة الحديثة بمؤسساتها السياسية والقانونية والاقتصادية والاجتماعية تطورت وتعقدت وتنوعت العلاقات بين الجماعات والمؤسسات والتكتلات المختلفة داخل الدولة الواحدة كما تطورت العلاقات السياسية والاقتصادية والتجارية بين الدول المختلفة

وفي ظل هذا التطور أصبح التفاوض سواء علي المستوي المحلي او الإقليمي او الدولي أداة هامة في تسوية المشاكل وحل الخلافات وخنق ألازمات وإحلال الوفاق وفي العمل علي زيادة التفاهم والتفاعل وإقامة التوازن بين المصالح المختلفة وبين الآراء والمصالح المتباينة وبين الحقوق والواجبات

خصائص العملية التفاوضية

1 - اشتراك طرف او أكثر علي الأقل

2- وجود تضارب في المصالح بين الأطراف

- بشان قضية واحدة

- بشان عدة قضايا ولكن :رغم تضارب المصالح يجب أن يكون هناك قدر من الاشتراك في المصلحة يدفع الأطراف نحو التفاوض

3- دخول الأطراف في العلاقة التفاوضية بشكل طوعي وفي ظل افتراضين أساسيين :

- أنها ستجني اكثر من وراء دخولها في هذه العلاقة عما ستجنيه في حالة عدم دخولها

- ان تحدد المطالب التي ستدخل بها المفاوضات والحلول التي يمكن ان تقبلها في نهاية الأمر وان تشعر أنها ستكسب اكثر مما تخسر

4-العلاقة التفاوضية علاقة اعتماد متبادل حيث تتضمن :

- تقسيم او تبادل واحد او اكثر من الموارد (الموضوعية)

- التأثير علي واحدة او اكثر من القضايا المعنوية (الغير موضوعية)

- هذا يعني ان كل طرف يعتمد علي الآخر بالنسبة لنوعية النتائج التي سيخرج بها من العملية التفاوضية

5- العملية التفاوضية عملية متتابعة وحية : أي أنها تبدأ بـ:

تقديم مطالب ومشاريع او مقترحا من طرف

- ثم يتم تقييمها ودراستها من الطرف الآخر

- ثم تقديم تنازلات او مشاريع مضادة

- ثم التوصل الي اتفاق

وخلال العملية التفاوضية يتمكن كل طرف من الحصول علي قدر اكبر من المعلومات حول موقف الطرف الآخر مما يساعد علي بلورة مشاريع مضادة وتطوير موقفهم التفاوضي بشكل أكثر دقة في ضوء هذه المعلومات .

أنواع التفاوض:

أ) من حيث الأهداف :

1- تفاوض الكسب للجميع :

وهو إذا ما انتهجت الأطراف المتفاوضة مبدأ المصلحة المشتركة حيث يكون التركيز علي ما يحقق صالح الطرفين او الأطراف وفي هذا النوع من التفاوض تساعد الأطراف بعضها البعض على العمل معا وبشكل تفاعلي وابتكاري للوصول الي حلول واتفاقات محددة يستفيد منها الجميع ويتضمن هذا إدراك الأطراف انه لابد من الوصول الي حلول وسط في قضايا التفاوض المتعثرة

2- تفاوض الكسب لطرف :

وهو إذا ما انتهجت احد الأطراف مبدأ الكسب علي حساب الأخر / الآخرين وتحقيق مصلحته في المقام الأول وهذا النوع عادة ما يحدث عندما لا يتحقق توازن في القوة بين الطرفين / الأطراف او سواء اختيار احد الأطراف لتوقيت التفاوض وحسن تعني هنا النظرة المستقبلية كثيرا والتي قد تتقلب فيها أوضاع موازين القوة

3- تفاوض لتسكين الأوضاع :

وهذا التفاوض يكون بهدف تسكين الأوضاع وربما تميعها أما لصعوبة البت فيها او لخفض مستوي حالة الصراع والتناحر لصالح مفاوضات مقبلة تكون الظروف اكثر موائمة لطرف ما او للطرفين معا .

4- تفاوض للحسم السريع :

وهذا التفاوض يهدف الي حل او حسم قضية سريعا سواء لان عنصر الوقت يشكل عامل ضغط قوي علي احدي الأطراف او كلي الطرفين او لان القضية او المشكلة لا تمثل أهمية كبيرة وبالتالي يفضل عدم إضاعة كثير من الوقت حولها .

5- تفاوض للتأثير علي طرف غير ظاهر :

ويحدث هذا النوع من التفاوض ليس من منطلق التأثير في الطرف المباشر في عملية التفاوض ولكن للتأثير في طرف ثالث مهم لجذبه لوجهة نظر معينة او لتحديد دورة بخصوص خلاف او صراع مع الخصم المباشر

ب) من حيث أطراف التفاوض :

-٠ بين الأشخاص :

مثلا طرف يريد شراء او خدمة من طرف اخر

- داخل الجماعة :

بين أعضاء الأسرة بين أعضاء نقابه او جمعية او منطقة

- بين الجماعات / متعدد الأطراف :

بين النقابة والادراة بين الجمعية الأهلية والسلطة التشريعية بين الحزب والدولة

كلما زادت أطراف التفاوض كلما زاد تعقد العملية التفاوضية نظرا :

لتزايد عدد المصالح وتنوعها بين الأطراف

لتزايد عدد القضايا المادية والمعنوية

لتعدد تباين مواقع الأطراف من حيث القوة التفاوضية

التعرض للضغط الجماهيري

الحاجة الي مزيد من الوقت للوصول الي اتفاق

مجالات التفاوض

-التفاوض السياسي او الدبلوماسي

التفاوض في العلاقات بين الدول سواء كان تمثيلا دبلوماسيا او معاهدة او اتفاق او مشكلة بين دولتين او اكثر

هناك طرق مختلفة للتفاوض السياسي او الدبلوماسي

1- طريقة التفاوض الدبلوماسي العادية باستخدام مساعدي السفراء لدي الدولتين صاحبتي المشكلة لحلها في أضيق إطار

2 -المساعي الحميدة بإشراك طرف ثالث لتنشيط الحوار وتقديم المساعدة والمشورة للطرفين

3 - الوساطة

بإشراك طرف ثالث يكون دورة اكثر فاعلية ومساهمة في حل المشكلات القائمة

4 - لجان التحقيق الدولية

5 - التحكيم

6 - التسوية القضائية

7 - المؤتمرات والاجتماعات الدولية

- نتائج التفاوض السياسي والدبلوماسي :

عندما تنجح المفاوضات يسجل المتفاوضون نتائج مفاوضتهم في وثائق دولية مختلفة من اهمها المعاهدات والبرتوكولات والمواثيق والمذكرات المتبادلة

- التفاوض الاقتصادي والتجاري :

تنوعت أشكال التفاوض بتنوع فروع الاقتصاد فهناك التفاوض التجاري المحض وهناك التفاوض الاقتصادي المتعلق بالمشاريع الاستثمارية من صناعية وزراعية وسياحية والتفاوض قد يكون بين الأفراد كتجار او ممثلين او الوكلاء للشركات والمؤسسات التجارية ويكون تفاوض دولي بين دولة ودولة او بين دولة وهيئة دولية او بين دولة وشركة حول تحقيق وتنفيذ احد المشاريع الاقتصادية من صناعية وسياحية وزراعية واستثمارية منوعة او عقد معاهدة او اتفاق اقتصادي ، صناعي وتجاري

ومن أهم مجالات التفاوض الاقتصادي والتجاري :

1- المفاوضات التسويقية

2- المفاوضات الإنتاجية

3- المفاوضات المالية والاستثمارية

4- المفاوضات في تجارة الخدمات

وتشمل موضوعات التفاوض الدولي :

التفاوض بين دولتين او اكثر :

- المفاوضات التجارية المصرفية او المتعلقة بالاستيراد والتصدير

- المفاوضات المتعلقة بالترانزيت وحرية المرور وحق الإقامة والعمل

- المفاوضات السياحية والزراعية

- المفاوضات المتعلقة بالدولة الأكثر رعاية

- التفاوض للانضمام الي منظمة تجارة حرة

- التفاوض للانضمام الي اتحاد جمركي

- التفاوض للانضمام لسوق مشتركة

-التفاوض للانضمام لاتحاد اقتصادي

- التفاوض بين دولة وهيئة دولية :

المفاوضات التجارية للانضمام الي منظمة التجارة العالمية

المفاوضات مع البنك الدولي وصندوق النقد الدولي في مجالات الاقتراض الدولي وبرامج اعادة الهيكلة والإصلاح الاقتصادي والخصخصة

- التفاوض بين دولة وشركة او شركات متخصصة :

وعادة ما تشمل مفاوضات حول إقامة مشروع استثماري محدد او إنشاء شركات مشتركة او فروع شركات او عقود الإدارة

وفي هذا النوع من التفاوض هناك عدة مبادئ عامة علي أطراف التفاوض مراعاتها مثل توزيع المكاسب والمخاطر (الربح - الخسارة) بشكل مقبول لأطراف التفاوض تحديد

الاولويات طبقا لما تملية المصالح الوطنية والاقتصادية ، تفهم الدولة لأهداف الشركة المستثمرة تفهما واقعيا وملموسا، وضع دراسة جدوى مفصلة للمشروع الاقتصادي

التفاوض الاجتماعي :

نوع اخر من التفاوض له جانب اقتصادي وتجاري وهذا النوع من التفاوض نشا بعد ان تطورت العلاقات الاقتصادية والاجتماعية والصناعية وتشابكت المصالح المختلفة المتعددة ونشأت المشاكل بين أصحاب العمل والعمال وبين المسئولين عن المؤسسات الصناعية فيها وبين الجمهور

التفاوض التنموي :

عملية حيوية مستمرة يسعى فيها الأطراف المتفاوضة الي تجاوز تحيزا تهم بهدف تحقيق نتائج تفاوضية مؤثرة لصالح الفئات الأكثر ضعفا وفقرا وتهميشا .

- تنمية القوة التفاوضية ومهارات التفاوض

تعريف القوة التفاوضية

هي القدرة علي التأثير علي الطرف الآخر وهي حاصل ضرب القوة المادية والثقل في الواقع وكفاءة التواصل التفاوضي والقدرة علي استثمارها

·القوة التفاوضية :

القوة المادية × الثقل في الواقع × كفاءة التواصل التفاوضي

القوة المادية	الثقل في الواقع	كفاءة التواصل التفاوضي
- القوة العسكرية - المال والاقتصاد - تمويل خارجي/ موارد ذاتية - القوة الجسمانية / قوة تحمل ذهني ونفسي	- تعبير عن احتياج موضوعي - تعبير عن رغبة كثيرين - عدالة وشرعية موضوع التفاوض - قانونية الكيان	- توفر المهارات اللازمة - معرفة بموضوع التفاوض من كافة جوانبه - معرفة الخلفية السياسية والاجتماعية والنفسية - القدرة علي التعرف علي

- تنوع أساليب الضغط - البيئة المؤسسية كفاءتها وفاعليتها وتنظيمها - شبكة العلاقات التنسيق / الترابط .	- الثقة / المصداقية -الانتشار - مرجعية الكيان	طبيعة الطرف الآخر في التفاوض (فرد أم فريق / استراتيجيات وتكتيكات) - استخدام لغة تفاوضية واضحة (لتفادي سوء الفهم) وتوحيد المصطلحات المستخدمة -القدرة علي تنويع الاستراتيجيات والتكتيكات تبعا لما يستجد .

استراتيجيات التفاوض

1- استراتيجية تعظيم الفائدة المتبادلة :

هذه الاستراتيجية تسعي الى إيجاد بدائل وحلول مقبولة لكافة أطراف العملية التفاوضية وتطوير التعاون وتعميق العلاقة القائمة وتوسيع نطاق التفاوض ومده الي مجالات جديدة سواء عن طريق :

- إيجاد وسيلة لزيادة الموارد موضوع الخلاف او التفاوض
- ان يتحقق احد الإطراف أهدافها ولكن بتكلفة اقل للطرف الآخر
- ان يقدم طرف تعويض للطرف الآخر مقابل التنازلات التي يقدمها
- ان يقدم كل طرف تنازلات بالنسبة للقضايا ذات الأولوية الدنيا لكل طرف
- تطوير اختيار او بديل جديد تماما يلبي أهداف الأطراف

وتتضمن هذه الاستراتيجية استخدام تكتيكات مثل :

- المبادرة بتقديم تنازلات علي اعتبار ان الطرف الآخر سيقدم تنازلات مقابلها

- الكشف عن أهدافك ومصالحك

- التلميح عن طريق وسطاء او قنوات خلفية بإمكانية الوصول الي حل وسط

2- استراتيجية الهيمنة :

هذه الاستراتيجية تتضمن محاولة طرف إقناع الطرف الآخر بقبول حلول بدائل تحقق مصلحته بالدرجة الأولى تتضمن هذه الاستراتيجية استخدام تكتيكات للضغط والإنهاك والاستنزاف في محاولة للسيطرة وإخضاع الطرف الآخر مثل تقديم مطالب تفوق بكثير الحد الأدنى المطلوب

-التمسك بموقف " غير قابلة للتغيير

-الجدل لإقناع الطرف الآخر ان التنازلات في مصلحته .

- استخدام التهديدات (مثلا بالانسحاب من المفاوضات او فرض عقوبات علي الطرف الآخر لرفضه تقديم تنازلات)

- التلميح بان عنصر الوقت يشكل عامل ضغط اكبر علي الطرف الآخر

- محاولة الحصول علي اكبر قدر من المعلومات حول أهداف الطرف الآخر وحدوده الأدنى مع إخفاء أي معلومات عن أهدافك او مواقفك

3- استراتيجية الخنوع :

هذه الاستراتيجية تتضمن تقليص الأهداف والمطالب المطروحة علي مائدة المفاوضات والمبادرة بتقديم التنازلات بهدف سرعة حسم المشكلة او القضية وإنهاء المفاوضات سريعا

4- استراتيجية التسويف

هذه الاستراتيجية تعمل علي المماطلة وكسب الوقت وتفويت الفرصة بهدف تعطيل المفاوضات او إطالة أمدها علي اعتبار ان الزمن سيكون هو العامل الأكثر تأثيرا في القضية او المشكلة موضوع التفاوض وكذلك في سير العملية التفاوضية وإداراتها

5- استراتيجية التفاوض غير المباشر :

تتضمن التفاوض مع طرف بشكل مباشر بهدف التأثير علي طرف ثالث بشكل غير مباشر السلوك التفاوضي ـ سواء من ناحية التشدد او اللين او نوعية المقترحات او التنازلات او الاتفاقات ـ تستهدف التأثير علي طرف ثالث وليس علي الطرف المباشر للعملية التفاوضية .

أساليب التفاوض الدولي:

كبديل لأسلوب القوة الذي كان سائداً أيام منذ سنوات اتجه العالم إلى أسلوب التفاوض
العالم أساليب التفاوض الدولي ولم تعد الحرب الباردة، وقد وسّع دعاة السلام في
إلى التعاون الشامل في كل مجالات مقتصرة على الحروب والمنازعات وإنما امتدت
التبادل العلمي، الثقافي، الكوارث، التلوث. الحياة: التجارة، الأمن، البيئة، التكنولوجيا،
البحث عن أساليب جديدة ومتطورة في ونتيجة لذلك سارعت كثير من الدول إلى
لإيجاد متخصصين ذوي مهارات التفاوض فأنشأت مؤسسات ومراكز تدريب متطورة
النشر في الغرب إلى تدريبية عالية في مختلف أساليب التفاوض.. وقد بادرت دور
والأبحاث استقطاب خبراء التفاوض ورصد تجاربهم ونشر المؤلفات والدراسات
الدبلوماسية والنظريات والمبادئ الأساسية في حقل التفاوض. فقد نشرت مجلة الدراسات
تلخيص (International Negotiation) عرضاً لكتابين، الأول عن التفاوض الدولي
.د. جميل محمود مراد، يتألف الكتاب من أربعة أجزاء رئيسية
.الأول دراسة وممارسة المفاوضات الدولية يتناول الجزء
للمفاوضات، ويستعرض الجزء الثالث تطبيق ويتناول الجزء الثاني المناهج العلمية
.الرابع فيتطرق إلى التعليم والتدريب التفكير العلمي على المفاوضات، أما الجزء
(National Negotiations الوطنية أما الكتاب الثاني فهو عن أساليب التفاوض
مختلفة لخمس دول: عرض د. مصطفى عالم، يستعرض الكتاب أساليب (Styies
المكسيك. وقد شارك الصين، الاتحاد السوفيتي السابق، اليابان، جمهورية مصر العربية،
الصينيين فيه مجموعة من الكتاب، فقد كتب (سولومون) عن السلوك التفاوضي عند
الصيني حيث (يرى أن الصينيين يميلون إلى بناء علاقة صداقة.. فأهم ما يميز المفاوض
هو مقدرته على إبراز صداقته للطرق الآخر.. ويهدفون من ذلك إلى تقصي الأهداف
بإتباع عدد من الإستراتيجيات ترمي إلى استغلال مشاعر الصداقة.. يميل الصينيون
كما كتب كل من .إلى استخدام أسلوب المساومة المستمرة حتى بعد إبرام الاتفاق أيضاً
(ليسون سلوس) و(سكوت ديفس) عن سلوك التفاوض لدى ما كان يعرف بالاتحاد
وسوف اختصر ما ذكره د. عالم من أن السوفيت يبدون أكثر عدوانية وأقل .السوفيتي

إلى المواجهة والشدة واستخدام القوة، ويضعون الطرف الآخر في رقة، حيث يميلون
أسلوب الإرهاق بإطالة الجلسات والتعنت وإعطاء تنازلات موقف دفاعي ويتبعون
.الحصول على المقابل لكل تنازل متقطعة على شكل شرائح وتوقع
الياباني في التفاوض.. يقول د. وكتب (استيفن فايس) و(ناشاينال تاير) عن الأسلوب
رسمية حيث يعتبرون أن رسمية عالم: إن اليابانيين يفضلون عدم الدخول في مفاوضات
العلاقات الشخصية شيء التفاوض تمثل نوعاً من الصراع الاجتماعي، ويعتبرون أن
الشخصية لأهداف غير مهم في المفاوضات، ولكنهم لا يؤمنون باستغلال العلاقات
.مشروعة
بأن الفرنسيين يبتعدون عن ويشرح مايكل هاريسون أسلوب التفاوض عند الفرنسيين
بل إنهم يتشددون في الأسلوب الرسمي وخصوصاً فيما يتصل بالأمن القومي الفرنسي،
ولذلك فإنهم إعطاء تنازلات باعتبار أن أي تنازل يؤثر على مكانتهم التاريخية،
منهم يحرصون على تجنب المواقف التي قد تضطرهم إلى تقديم تنازلات لدول أقوى
لكنهم في نفس الوقت مرنون في تغيير أنماط التفاوض حسب الوقت وسلوك الطرف
.المفاوض
تكتيكاً أما أسلوب التفاوض المصري فإنه حسب رؤية (وليم كواندات) فإنه يتبع
.بيروقراطياً متطوراً

وأن ظروف الاستقلال التي مروا يقول وليم: إن المصريين كثيرو الاعتزاز بتاريخهم
يشككون دائماً في الطرف بها والتدخلات الخارجية التي أصابت بلادهم تجعلهم
يفاجئ ويربك الخصوم، المفاوض إلا أنهم يظلون خبراء مهرة في اتخاذ تكتيك جرئ
مفاجئة ومذهلة مما يضع مثلاً فهم يعمدون مثلاً إلى تغيير الموقف التفاوضي بصورة
كذلك فإنهم يتقنون الخصم أمام تنازلات، وقد حدث ذلك في مفاوضات كامب ديفيد،
.أسلوب المساومة أو الوسيط
التفاوض المكسيكي بأنه يأخذ نمطاً دفاعياً، ويقيّم (جورج جريسون) أسلوب
إيجابية وخصوصاً في الموضوعات الفنية، إلا فالمفاوضات غير الرسمية تعطي نتائج
تغيير الوضع التفاوضي وإن كان عنده أن المفاوض المكسيكي ليس لديه صلاحيات في
عالم عرضه بجملة من التوصيات حيز بسيط في تغيير التكتيك.. ويختتم د. مصطفى
:العامة وهي
.جيداً أن يكون الهدف واضحاً والاستعداد
.بالتفاوض فهم أسلوب الطرف المفاوض ومراعاة المواقف المتشددة التي قد تخل
.تطوير العلاقة الشخصية بالطرف الآخر والابتعاد عن الاستغلال

.التركيز على التفاصيل خاصة إذا كان هناك مشاكل على الاتفاق
.الحساسيات القومية الابتعاد عن
.التفاهم عن طريق الجلسات غير الرسمية
بعداً إستراتيجياً بل أصبح الفاعل الحقيقي في المسيرة العالمية. والسؤال لقد أخذ التفاوض
:التي تعترضنا بل الأسئلة
التفاوض، لقد طوّر هل حقيقة عندنا خبراء متخصصون ذوو مهارات عالية في مسائل ولذلك فإن علينا أن العالم أنماط التفاوض فصارت له مدارسه وإستراتيجياته وتكتيكاته، إيجاد معاهد عليا نسارع الخطى في تدريب كوادر فعّالة سواء عن طريق الشروع في .متخصصة أو عن طريق بعثات خارجية. فالتفاوض سلاح العصر الجديد

Two-level Games إطار بوتنام: المباريات ذات المستويين

برر بوتنام عرض إطاره النظري " المباريات ذات – المستويين " كرغبة منه كونه، باحث يريد تجاوز القصور المنهجي المتعلق بخصوص كيفية حصول الربط بين الشؤون الدولية والداخلية. لقد كانت بداية الاهتمام بهذا الموضوع – عملية الربط بي من خلال عرض James Roseneauالشؤون الداخلية والدولية- من قبل الأستاذ غير أن عمله المقدم لم Issues- linkageعمله المنجز حول القضايا المترابطة يفضي سوى إلى تراكم بحثي قليل، كما يخلص إلى ذلك روبارت بوتنام. وهو ما قد Graham Allissonينسحب أيضا على إسهام المدرسة البيروقراطية رغم، أن أشار إلى وجود التداخل بين المباريات الداخلية ومكونات العلاقات الدولية. ومع هذا فإن إسهام اليسون شابه غموض متعلق بكيفية حصول هذا التداخل.

ومن البديهي أن ينال تيار المدرسة الواقعية المهيمن على أدبيات العلاقات الدولية والمركز على الدولة بإيلاءها بالنصيب الأوفر من الاهتمام. حيث يفترض في هذا السياق أن الدولة تسعى لأجل تحقيق مصلحتها القومية المحضة. بيد أن هذا الادعاء بأن الدولة تسعى إلى تحقيق المصلحة القومية فقط يشوبه نوع من الغموض، خصوصا في المتسمة ببروز فاعلين جدد غير الدولة. من جهة أخرى ظل التحولات الدولية الراهنة تحوم شكوك حول حقيقة ما إذا كانت هذه المصلحة محل توافق وإجماع من قبل أصحاب الجهاز التنفيذي (أصحاب القرار)، فيما يشكك بوتنام في هذا الادعاء بقوله "حتى لو أبعدنا الجهاز التشريعي عن الدولة، بهذا الشكل التحكمي (مثلما تفعله الكثير من الأدبيات)، فإنه من الخطأ الافتراض بأن الجهاز التنفيذي له رؤى موحدة، وإذا كنا

نستعمل الدولة لنعني بها صانعي القرار المركزيين، فإنه يتوجب علينا أن نتعامل معها بصيغة الجمع الدولة هم وليس الدولة هي."

ويخلص بوتنام إلى أنه مثلما هي الأعمال المقدمة من قبل جيمس روزينو بخصوص السياسات المترابطة والافتراضات التي تأسست عليها المدرسة البيروقراطية، كذلك فإن طروحات المدرسة الواقعية هي أساسا غير مضمونة الجانب لمقاربة الكيفية التي يحصل بها التفاعل بين السياسات الداخلية والدولية.

مبررات ساقاها روبارت بوتنام، لتبرير عرض إطاره التحليلي "المباريات الثنائية - ولغرض سد هذا النقص, مع أنه كان مدركا لصعوبة Two-level Gamesالمستوى مسعاه: "الأطر ليست بنظريات لكن أجد العون والتشجيع في ملاحظة ماكس بلاك ، الذي يقول فيها، ربما كل علم يبدأ بالإطار وينتهي بعلم الجبر وربما Max Black بدون إطار لن يكون هناك أبدا علم الجبر."

حسب بوتنام, تسعى المجموعات الوطنية في "المباريات الثنائية-المستويين-" إلى ممارسة الضغط على الحكومة قصد دفعها إلى تبني سياستها المفضلة، ومن جانبها تسعى الحكومة إلى امتلاك القوة عن طريق تشكيل تحالفات بين هذه المجموعات. وقد اصطلح بوتنام على المباريات (المفاوضات) التي تحصل على المستوى الدولي , والمباريات التي تتم على المستوى الداخلي بمباريات المستوى Iبمباريات المستوى II.

– متزامنة .II والمستوىI تجري كل هذه المباريات (المفاوضات) مباريات المستوى

يسعى صانعوا السياسات في مفاوضاتهم الدولية إلى تحقيق أمرين في آن واحد, التحكم في السياسات الداخلية والدولية . أيضا من المفاهيم التي ضمنها بوتنام في إطاره وتعتبر حجر الزاوية في win-sets"المباريات الثنائية –المستوى" "أوراق الربح" مقاربة بوتنام.

المستوى I :Level I

, بالمفاوضات الدولية التي تتم على المستوى الدولي، حيث I يعني بوتنام بالمستوى يسعى كل طرف إلى تحقيق أفضل خياراته. وفي هذا الإطار، ينظر إلى القوة كمتغير

جوهري وحاسم في مسار العملية التفاوضية." تقتضي عملية التفاوض فاعلين أو أكثر يحاولون الوصول إلى اتفاق...بواسطة استعمال القوة" وسيتم الاعتماد عليها –القوة- كنقطة ارتكاز أساسية بغية تحليل الكيفية التي تتم بها العملية التفاوضية. وسيجد التحليل المعتمد على القوة تبريرا اكثر, في الحالة التي تجري فيها المفاوضات بين طرفين غير متكافئين من حيث القوة.

وبخصوص مفهوم القوة فإنه لم يعد يحمل ذلك المعنى التقليدي الذي يساوي بين القوة والقدرة، أو المفهوم الذي يربط القوة بما يمتلكه أي فاعل من موارد، كما جاء في
عدم الثبات والتغير الذي يميز مفهوم المدرسة الواقعية التقليدية والمدرسة النيوواقعية. القوة يدفعنا إلى محاولة تبني مفهوم للقوة يوافق عليه دارسوا المفاوضات في المدرسة الواقعية، ويخدم موضوع البحث. نتيجة لذلك لأجل ذلك سيتم الاعتماد على مفهوم القوة كما عرضه وليام مارك حبيب، حيث يعتبر هذا الأخير أفضل من عبر عنه، خصوصا عندما يتعلق الأمر بعملية تفاوضية تتم بين طرفين غير متكافئين من حيث القوة.

وفي هذا السياق, يرى وليام مارك حبيب أن القوة تتكون أساسا من القوة المرتبطة والقوة المرتبطة بقضية معينة aggregate structural powerبالموارد الكلية
. لكن يتساءل هل ان امتلاك الموارد مكنه ان يؤدي إلى issue-specific power تحصيل النتائج المرغوب فيها.ويجيب بالنفي للتمكن من تحصيل نتائج يجب ان تستخدم هذه الموارد.

من جهة أخرى فان عملية التفاوض تقتضي وجود فاعلين أو أكثر، مما يعني إن سلوك الفاعل في العملية التفاوضية يؤدي إلى تغيرات في القوة، ناهيك عن القوة في حد ذاتها تتميز بالتغير. ومنه حسب حبيب فإنه عند تحليلنا للقوة، يستوجب علينا النظر إلى أبعادها بقضية معينة، والقوة المرتبطة بالسلوك الثلاث: الموارد الكلية القوة المرتبطة
behavioral power.

قدراته, ووضعه إلى موارد الفاعل, تشير القوة المرتبطة ببنية الموارد الكلية (العامة): إزاء المحيط الخارجي. وتعرف القوة المرتبطة ببنية الموارد الكلية بأنها موارد الفاعل الكلية وما يمتلكه. في حالة الدولة-الأمة, تعني الموارد الوطنية الكلية؛ السكان؛ القطاع الاقتصادي والعسكري.

: قدرات الفاعل Issue specific power في حين تعني القوة المرتبطة بقضية معينة ووضعيته إزاء فاعل آخر فيما يتعلق بقضية معينة مشتركة وتعتبر القوة المرتبطة

بقضية معينة، والناشئة عن العلاقة بين الفاعلين في العملية التفاوضية، عنصرا أساسيا من عناصر القوة عند تحليل عملية التفاوض الدولي.

في حين تعني القوة المرتبطة بالسلوك سلوك الفاعلين وهي عملية يراد من وراء استعمالها، المناورة على الشريك أو الخصم. كما يستعمل بواسطتها الفاعلون الموارد الكلية وقضية معينة بهدف تحقيق محصلاتهم المفضلة. وتتجسد القوة المرتبطة بالسلوك في العملية التفاوضية من خلال التكتيكات المستعملة من قبل الفاعلين. مثال عن التكتيكات المستعمل في المفاوضات، التهديدات, الإنذارات, المكافئات, التعويضات-الجانبية, التنازلات, بناء التحالفات, والحيل ...الخ

ودائما في ذات السياق، تقتضي عملية التفاوض التحرك من توازن القوة المرتبطة بقضية (في مرحلة ما قبل التفاوض) إلى توازن آخر للقوة المرتبط بقضية أخرى (التوازن يأتي في النهاية أو في المحصلة). ويحصل هذا التحرك أو التغير بواسطة الاستعمال المتبادل للتكتيكات.

يتحدد توازن القوة المرتبط بقضية بواسطة ثلاث متغيرات:

alternative - البدائـــل

commit ment - الالتزام

control- التحكم

:تعني قدرة أي فاعل على اكتساب محصلاتها المفضلة أثناء تعامله مع طرف البدائل ما، من تلك المحصلات التي قد يكتسبها من خلال علاقته مع الطرف المرتقب التعامل معه. ففي هذه الحالة، على الرغم من أن ميزان القوة الكلي يمنح ميزة لخصمه, إلاّ أنه يستطيع كسب محصلاته المفضلة في أية قضية– مجال Issue- area.يتفاوض بشأنها

في حين يشير الالتزام إلى المدى والدرجة التي يرغب و/أو يحتاج فيها فاعل إلى النتائج والمحصلات المفضلة لديه. كما يعتمد الالتزام على القيمة التي توليها الأطراف إلى مختلف المحصلات الممكنة.

كمثال عن الإصرار: ما حصل في المفاوضات التي جرت بين كل من الولايات المتحدة الأمريكية ودولة بنما بخصوص قضية "قناة بنما".لقد كان إصرار الولايات المتحدة بالأساس على الفائدة التجارية التي كانت الأمريكية على تحقيق محصلاتها المفضلة قائما تجنيها وكذلك استعمال القناة لأغراض عسكرية والاستعمالات العسكرية, إلى جانب بحث الولايات المتحدة عن أداء دور الهيمنة. في حين كان إصرار (commit ment) دولة بنما، يعتمد على القيمة التي كانت توليها لمبدأ سيادتها على أراضيها من جهة ووحدة إقليمها من جهة أخرى.

أما المحدد الثالث التحكم (control) الذي يتدخل في تحديد توازن القوة المرتبط بقضية معينة , يشير إلى الدرجة التي يستطيع فيها طرف ومن جانب واحد تحقيق محصلته المفضلة على الرغم مما قد ينجر من تكاليف أثناء القيام بذلك.

إذا كانت الدولة ضعيفة من حيث القوة المرتبطة بالموارد الكلية aggregate power تعتمد على مورد طبيعي معين, حيث تحصل عليه من دولة أقوى منها، بإمكانها التقليل من تبعيتها لهذه الدولة, وبالتالي التقليل من قوتها الدولة، بإمكانها القيام حالما تكون قادرة على زيادة إمكانياتها في الحصول على مصدر متعلق بالموارد المرغوب الحصول عليها من هذه الدولة. من الحكمة في حال الدولة الضعيفة إذا ما كانت بصدد بناء قوتها التساومية أن تركز على القضايا التي يكون لها فيها ميزة مقارنة.

المستوى II :Level II

يعني بوتنام بالمستوى الثاني تلك المناقشات المنفصلة التي تجري ضمن كل من مكونات أحد المتفاوضين على حده. وعلى صعيد مفاوضات الشراكة التي تمت بين الجزائر والاتحاد الأوروبي فقد كان من المنطقي أن تثار قضايا تمس أساسا الجانب الاقتصادي، خصوصا بالنسبة للطرف الجزائري الذي كان يدعي عدم قدرة النسيج الصناعي الجزائري على التنافسية. وفي هذه الحالة كنا سنلحظ إثارة قضية الحمائية كردة فعل عما قد تسببه منافسة السلع الأوروبية. وفي هذه الحالة سيصبح محتم علينا مقاربة المسار التفاوضي بين الجزائر والاتحاد الأوروبي مستعينين بالنظريات المفسرة للسياسات الحمائية والافتراضات التي تقوم عليها.

لكن ونظرا للمنحى الذي أخذه مسار المفاوضات ,حيث تمحورت النقاشات بالأساس، حول قضايا حقوق الإنسان. لقد حصل سوء تفاهم بين الطرفين فيما يتعلق بقضية حقوق الإنسان. مع أن الطرف الأوروبي لم يأخذ هذه القضية مأخذ الجد إلا بعد أن كانت مثار حوار وجدل كبيرين ,بين مختلف المنظمات الدولية والأوروبية المهتمة بهذه القضية. أما الطرف الجزائري فقد كان رد فعله بخصوص هذه المطالب، يستند على الدور المحوري الذي كانت تلعبه بعض المِؤسسات والجماعات (كالمؤسسة العسكرية والاتحاد العام للعمال الجزائريين والمنظمات الثورية كمنظمة المجاهدين). وفي هذا السياق كانت السيادة القضية الأساس التي تمحورت حولها مواقف هذه المجموعات. وقد تضمن رد الفعل هذا, مطالبة الاتحاد الأوروبي بالتخلي عن المطالبة بإدراج قضايا حقوق الإنسان في المفاوضات. إن تبني هذا المطلب لا يعدو أن يكون سوى تدخلا في الشؤون الداخلية للجزائر، وهو ما يعتبر مساسا بمقتضى من مقتضيات السيادة.

وسيتم التطرق إلى هذا المفهوم من الجانب النظري، بغية الحصول على فهم جيد للكيفية التي وظف فيها هذا المفهوم في مفاوضات الشراكة.

السيادة تعني: "القدرة على الانفراد بإصدار القرار السياسي في داخل الدولة وعلى وجه النهائية في خارجها، ومن ثم القدرة الفعلية على الاحتكار الشرعي لأدوات القمع في الداخل وعلى رفض الامتثال لأية سلطة تأتيها من الخارج." على الرغم من التطور الذي طرأ على هذا المفهوم فقد ظل مرتبط بالدولة.

لقد أكدت المواثيق الدولية على السيادة كما هو وارد مثلا في الإعلان الذي تبنته الجمعية العامة للأمم المتحدة في دورتها بتاريخ 20 ديسمبر 1965, حيث جاء فيه:

أنه لا يحق لدولة أن تتدخل مباشرة أو عن طريق غير مباشر لأي سبب كان في الشؤون الداخلية أو الخارجية لأي دولة.

لا يحق لأي دولة أن تستعمل أو تشجع تدابير اقتصادية أو سياسية أو أي من التدابير لإكراه دولة بهدف تقييدها ممارستها لحقوقها السيادية.

ومع ذلك فإن الدولة لا تزال تمارس وظائفها السيادية دونما تغير كبير. ورغم ما جاء في الإعلان العالمي لحقوق الإنسان. فإن الدول لا تزال تعامل مواطنيها في الداخل دونما قيد أو اعتراض وهي تمارس وظائفها مستندة إلى ما جاءت وأكدت عليه المواثيق الدولية كإعلان الجمعية العامة للأمم المتحدة سنة 1965 الذي سبق وأن أشرنا إليه في

ظل هذه الأجواء لم يعد بالامكان أن ترتفع أصوات أو أن يظهر اجتهاد يبتغي أن يتجاوز السلطة في الداخل (داخل الدولة) بخصوص ممارسة حقوقها السيادية ضمن حدودها الداخلية.

لقد كان الاعتماد أو الإيمان بقضية الحماية الدولية لحقوق الإنسان دفاعا بأن توجه انتقادات للسيادة كما هو متعارف عليها في وقتنا الحالي. كما أن تبنى قضية حقوق الإنسان وجعلها ضمن توجيهات السياسة الخارجية وكذا تطبيقات قانون حقوق الإنسان تزودنا بأمثلة حقيقة عن التغير الذي طرأ على مفهوم السيادة والمجال الذي تمارس فيه. كما ساهمت الحركات والرابطات المعنية بحقوق الإنسان في تشكيل أنظمة دولية لحماية هذه الحقوق خلال الفترة التي أعقبت الحرب الباردة. إن هذا التغير الذي مس السيادة, تعتبر فيه المنظمات الدولية و الغير حكومية والجمعيات و الرابطات المهتمة بترقية والدفاع عن حقوق الإنسان من اكثر المساهمين فيه.

إن هذا التغير الذي مس السيادة, تعتبر فيه المنظمات الدولية, والمنظمات غير حكومية, والجمعيات, و الرابطات المهتمة بترقية والدفاع عن حقوق الإنسان من اكثر المساهمين فيه. يفترض المهتمون والعاملون في مجال حماية حقوق الإنسان كما وردت في الإعلان لعالمي لحقوق الإنسان، بأنه من الضروري والمشروع للفاعلين الدوليين وغير الدوليين الاهتمام بما يتعرض له المواطنون داخل دولهم.

إن المتابعة للمسار الذي سلكته السيادة، يجد أنها تراجعت وفق منحى تنازلي (تراجعت السيادة مع التطور التاريخي) مع التطور التاريخي. ففي معاهدة واستفاليا Westphalie كمثال، تم تقليص الحرية التي كان يتمتع بها الملوك فيما يخص تحكمهم في الشعائر الدينية التي كان يمارسها رعاياهم. كما يبدو هذا التغير في القيام بحملة بقصد إلغاء ظاهرة الرق في القرن 19 فجعلت بعض الممارسات المتطرفة محل اهتمام وعمل دولي.

استمر الغموض والخلل يشوبان السيادة، فبعد الحرب العالمية الثانية فقد حصل التهديد الأولي من الدولة فيما يخص الرفاهية التي كان يتمتع بها مواطنوها، وهو ما حتم عليهم اللجوء إلى الحمائية. كما ساهمت وسائل الإعلام في الفترة الأخيرة في ظل ثورة المعلومات والثورة الرقمية إلى ترجمة الأفكار المتعلقة بموضوع حماية حقوق الإنسان إلى ممارسات على أرض الواقع.كما ساهمت من جهتها الشبكات المهتمة بحقوق الإنسان في دعم وسائل ترقية وحماية حقوق الإنسان, وذلك بطريقتين:

فقد طورت المنظمات الدولية من خلال تزويدها بالتشريعات القانونية ،بغرض تمكينها من القيام بالإجراءات، والتحريات، والمناقشات حول كل ما يعني حقوق الإنسان في البلدان المتهمة بالخروقات. كما ساهمت أيضا المنظمات غير حكومية في الكشف عن حالات الاضطهاد والتمييز التي يعاني منها المواطنون في بعض البلدان المعنية بهذه الخروقات. استطاعت كذلك في مواقع أخرى أن تدفع بالدول إلى تقديم توضيحات بخصوص ما يحصل داخل حدودها من ممارسات.

مقابل حصول شبه إجماع بخصوص التحول الذي مس مفهوم السيادة, تبقى إثارة قضية حقوق الإنسان موضوع حري دراسته بهدف فهم جيد للكيفية التي يعاد بواسطتها تشكيل هذا المفهوم.

"win-set" ورقة الربح "

تعتبر ورقة الربح حجر الزاوية في الإطار الذي عرضه بوتنام "المباريات ذات IIالمستويين" ويعرفها: على أنها مجموعة التسويات التي تحصل بين مكونات المستوى معين، كمجموعة كل IIيقول: "يمكن تعريف ورقة الربح بالنسبة لمكونات المستوى الممكنة وهي تلك التي تحوز على الأغلبية الضرورية بين المكونات Iاتفاقات المستوى متى حصل التصويت أو الامتناع" مع ذلك فإن عملية التصديق على الاتفاقية لا تحتاج إلى وجود نظام ديموقراطي. كمثال على ذلك يعرض بوتنام في مقاله ما حصل في سنة أساس انه يمنح دورا خاصا للجيش الياباني, 1930 فقد فسر آنذاك الدستور الميجي على في الإجراء المتعلق بالتصديق على المعاهدات البحرية اللندنية.

II يفترض بوتنام "أن أي اتفاقية ناجحة يجب أن تتضمن كلية في أوراق ربح المستوى لكل أطراف المشاركة في الاتفاق. وهو ما يعني ان الاتفاقية تكون ممكنة فقط في الحالة التي تكون فيها أوراق ربح الأطراف المتعاقدة متوافقة. ما يزيد من احتمال توافقهما هو امتلاك الأطراف المتفاوضة أوراق ربح واسعة.

أي كلما كان هناك بحوزة الأطراف المتفاوضة أوراق ربح واسعة كلما زاد ذلك من احتمال توفق أوراق ربحهما. والعكس صحيح, فكلما كانت أوراق الربح الأطراف المتفاوضة ضيقة كلما قل احتمال توافق أوراق ربحهما, وهو ما يزيد من احتمال أكثر IIارتفاع خطر فشل المفاوضات. "أن أوراق الربح الواسعة تجعل اتفاقية المستوى احتمالا" كما تسهل أوراق الربح أداء المفاوض الرئيسي "إن أوراق الربح الواسعة ليس

بالضرورة أن تؤدي إلى إضعاف القدرة التساومية للمفاوض الرئيسي، بل يمكن بدلا من ذلك ان تسهل له مهمة مواجهة خصومه.

كمثال عما قد تسببه ضيق أوراق الربح في فشل أو انهيار المفاوضات عرض بوتنام ما حصل بين كل من الدولتين البريطانية والأرجنتينية, فيما يتعلق بالنزاع الذي نشب بينهما حول جزر المالوين، لم يتقبل الطرفان العديد من محاولات التوفيق بينهما التي تمت في عاصمتيهما خلال فترة المفاوضات التي تم تمديدها قصد تفادي نشوب الحرب. والسبب الذي كان وراء فضل المفاوضات يعود بالأساس إلى أسباب سياسية داخلية تعني كل طرف. ولما أصبح واضحا أنه ورقتي ربح الطرفين (الدولتين) لا تتوافقان البتة، وقعت الحرب بينهما.

تكمن أهمية حجم أوراق ربح المستوى II، في كونها تؤثر على توزيع المكاسب المشتركة (joint) الناتجة عن التساوم الدولي. وسوف يؤدي ذلك إلى ضغط كبير سوف يسلط على المفاوض الذي يمتلك أوراق ربح واسعة من قبل مفاوضو المستوى I.

" كان بودي أن أقبل اقتراحك ، . وقد يجعل ضيق ورقة الربح عملية التساوم إيجابية لكن لن يكون بوسعي أن اجعله يحظى بالقبول في الداخل".

يفترض بوتنام أن ثمة ثلاث مجموعات من عوامل تتدخل في تحديد أوراق الربح.

Level II préférences and coalitions " -II " خيارات وتحالفات المستوى "

Level II institutions " -II " مؤسسات المستوى "

Level I negotiator stratégie I- استراتيجيات مفاوضو المستوى

وبالنسبة لمجموعة خيارات وتحالفات المستوى II يعتمد حجم ورقة الربح على توزيع القوة، الخيارات المتاحة والتحالفات الممكن تشكيلها بين مكونات المستوى II وان نظريات السياسات الداخلية هي نظريات تعتمد علي متغير القوة، وعلى خيارات معظم أهم فاعلي المستوى II.

وان جوهر السياسات والتحالفات المشكلة تظهر نتيجة للنزعات بين المجموعات الداخلية . وفي هذا السياق قد يواجه مفاوضو المستوي الأول أي المستوي الدولي نوعان من النزاعات

نزعات متشابهة الخصائص " homogeneous."

نزاعات مختلفة الخصائص أو نزعات العصب: (heterogeneous (factional conflict

تقوم على أساس نزاعي بين المجموعات الداخلية وفي هذا الإطار يواجه مفاوضو المستوى I".نوعين من النزاعات

أشار باتيرسون " مثالا يوضح نزاع العصب , فقدLee Ann Paterson وقد عرض " في هذا المثال إلى أن كل الدول تمتلك الأوربية الصناعية تمتلك اقتصاديات مختلفة من حيث الخصائص , وقد أدى هذا الوضع إلى بروز مجموعات مصالح متنوعة . وفي ظل هذا الوضع فانه يتحتم على الدوام على ان يكون السياسي في موقع يتفاوض ويستجيب فيه للمطالب الأكثر تجانس . وفي نفس السياق خلص كل من الباحثين هاين موير .H إلى أن إتحادات المزارعين في الدول الأعضاء John Keeler و Hayne Moyer في الاتحاد الأوربي وبالأخص في كل من فرنسا وألمانيا يمتلكون قوة سياسية أكثر من نظرائهم في الدول الأعضاء في الاتحاد وسوف نلحظ ذلك على مسار مفاوضات الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوربي، فقد كان للمجموعات المهتمة بترقية والدفاع عن حقوق الإنسان أوقع التأثير على مفاوضي المستوى I.

ونظرا لطبيعة II أما فيما يتعلق بمجموعة العوامل المتعلقة بمؤسسات المستوى الأطراف المشكلة لمسار مفاوضات الشراكة والاتحاد الأوروبي، سيتم توسيع إطار بوتنام المباريات الثنائية المستوى إلى ثلاث مستويات، وهذا استجابة لطبيعة الطرف فإن هناك مستوى ثالث يتعلق بالسياسات الداخلية II وIالأوربي بالإضافة إلي المستوى II المستوى الدولي تمثله المفوضية الأوربية، المستوى Iلدول الاتحاد. المستوى فيتعلق IIIالمستوى الداخلي للمجموعة الأوربية (الاتحاد الأوربي)، أما المستوى بالسياسة الداخلية لكل دولة من دول الاتحاد: عندما يوسع التحليل إلى ثلاث مستويات, يجب أن نأخذ بعين الاعتبار: القوة، الخيارات والتحالفات الممكنة بين مكونات المستوى I و II".

كما يفترض بوتنام من أن التحالفات التي تتشكل على المستوى الداخلي تكون قاعدة أساسية في تحديد تكاليف ومكاسب البدائل المتفاوض بشأنها, طوال عملية تحليل المفاوضات. على عكس المحددات تكون ثابتة, فان أوراق الربح متغيرة, وتعكس الكثير من خصائص السياسات العامة, كطبيعة المؤسسات، الإعلام، أشكال التعبئة وإستراتيجيات ربط القضية. ومع ذلك فقد يستطيع رجل الدولة أن يتدخل في تغيير

المحددات الداخلية، فإذا كان يرغب في الحصول على تصديق فانه يلجأ إلى صياغة إجراءات تصديق جديدة.

كما يضع أجنده لربط القضايا أو لتبديل التوازن الداخلي بواسطة تقديم تعويضات الجانبية كما يقوم بالتحكم في الإعلام وبالأخص الإعلام المعني بتغطية عقد الاتفاق. وربما قد يلجأ إلى طريقة اكثر راديكالية بهدف تبديل المحددات الداخلية, بحيث يلجأ إلى إلزام المجموعات الداخلية ببرنامج يهدف إلى الإصلاح الاجتماعي والمؤسساتي الواسع.

محددا لحجم أوراق الربح ، وقبل ذلك I وقد تكون استراتيجيات مفاوضو المستوى يشير بوتنام، للإشارة "كل طرف يدخل في المفاوضات الدولية له مصلحة كبيرة في تعظيم ورقة ربح خصمه مع انه يحابي ورقة ربحه."

بغرض التحكم في أوراق الربح يلجا المفاوضون إلى تبني العديد من الاستراتيجيات، فعندما يرغب المفاوض في جلب أو توسيع دائرة مساندين يلجأ إلى تبني استراتيجيتي التسديدات التعهدية والارتياح العام، فتبنى استراتيجية التسديدات الجانبية يراد من وراء استعمالها جلب مساندين إضافيين. مثال: العرض الذي تقدمت به إدارة البيت الأبيض في عهد كارتر حيث كان متنوع من حيث الإغراءات (كمشاريع العمل)، تم تقديم هذه بالتصديق على الاتفاقية. كما waveringالمساعدات بغرض إقناع الشيوخ المتشددين ان التسديدات الجانبية لا ترتبط فقط بالمصادر الداخلية ، بل أنه في حالة المفاوضات الدولية يمكن أن تكون هذه التسديدات جزء يحصل عليه.

في مقاربة المباريات الثنائية المستوى يجب أن تقاس فعالية التسديدات الجانبية في مدى مساهمتها في عملية التصديق على الاتفاقية، أكثر من أن تحسب بحجم المساعدات الذي تتلقاه الأمة. ولا يعني الحديث هنا عن مكاسب أو خسائر الأمة الكلية، بل التأثير النسبي للتسديدات الجانبية على تشكيل التحالفات، أو تأثيرها على التحالفات الموجودة أصلا.

) "رغم good-will وقد يلجأ المفاوضون إلى استعمال استراتيجيات الارتياح العام (أن هذه الاستراتيجية لا تضمن التصديق على الاتفاقية". أورد بوتنام مثالا يوضح ذلك: حيث أغفل المفاوض اليوغسلافي في النزاع الذي نشب مع السلوفاك, صعوبة إقناع التحريريين السلوفاك بقبول الاتفاقية، كون الحكومة (حكومة تيتو)، كانت تعتقد أنها قادرة على الدوام التأثير على الرأي العام متى رغبت في ذلك.

قصد إعادة تشكيل ورقة الربح، بناء على الافتراض القائم حول أهمية ورقة الربح بالنسبة للمفاوض, وقصد إعادة تشكيل ورقة الربح يلجا المفاوض إلى تبني استراتيجيتين:

إذا كان يرغب في جعل ورقة ربحه cutting- slack فيلجا إلى تبني استراتيجية تتوافق مع الاتفاقية الدولية، التي يمكن أن ترفض. أما في الحالة التي يرغب المفاوض في الاتجاه الذي تضيق فيه، فإنه يلجأ إلى تبني -ورقة ربحه -إلى إعادة صياغتها)tying hands استراتيجية اليد المشدودة (

هناك ثلاث دوافع تؤثر على اختيارات المفاوض عندما يكون بصدد اختيار الاستراتيجيات التي سوف يستعملها والمحصلات المراد تحقيقها:

خلال - فقد يكون من مصلحة رجل الدولة تعزيز موقعه داخليا ،وقد يكون ذلك من السعي إلى تحقيق نتيجة تعبر عن المصلحة الداخلية الوسيطية.

- وقد تعكس الدوافع خيارات سياسية انفرادية متعلقة بالقضايا محل التفاوض.

في حالة المفاوضات الدولية: إما أن يمكن أن يتجسد سلوك رجل الدولة في ثلاث أنواع يكون عضوا أو حمامة أو صقر " يحصل هذا السلوك في ظل التصور القائم " بأن رجل الدولة - المفاوض - ما هو إلا حلقة وصل رسمية بين المستوى I والمستوى II . وسوف يجعل هذا الوضع رجل الدولة دون سياسة مستقلة عن حكومته , فهو إذا والى حد ما وسيط شرف , في خدمة مكوناته الداخلية يساعد مكوناته."

انتقد مورافسيك الافتراضات التي عرضها بوتنام المتعلقة برجل الدولة كوسيط شرف .ان هذا الافتراض يدحضه الواقع على حد تعبير مورافسيك , لأنه لا يتناسب مع الواقع الدولي الراهن , حيث يتميز لبروز ظاهرة التحالفات العبر قومية. وهو وضعا قد تتجاوز فيه المكونات الداخلية (المجموعات), حكومتها حيث تسعى إلى التأثير المباشر على الحكومة الشريكة في المفاوضات, وكذا على مكوناتها الداخلية.

السياسة الداخلية والتساوم الدولي :

في ظل التصور القائم حول تداخل الشؤون الداخلية والدولية في العملية التفاوضية في إطار المباريات الثنائية المستوى . يلجأ رجل الدولة إلى تبني استراتيجية التواطؤ

) , إذا كان له مصلحة في توسيع ورقة ربح خصمه قصد السماح لهذا collusion(لأخير بالتموقع في وضع مريح , يسمح لهما بالتوصل إلى عقد الاتفاق النهائي.

من بين الاستراتيجيات التي تؤثر على مستويات التفاوض, وبالتالي على الاتفاقية) والترابطات التعاضدية. reverberationالنهائية: استراتيجيتي الارتداد الارتجاعي (فاللجوء إلى استراتيجيات الترابطات التعاضدية ليس بهدف تغير خيارات أي من المكونات الداخلية, ولكن على حد ما بتشكيل سياسة معينة, مثل (الزيادة السريعة للصادرات), التي كانت تحت المراقبة الداخلية سابقا. وقد يتم اللجوء إلى تبني إستراتيجية الارتداد الارتجاعي. وهذا في الحالة التي يرغب فيها إلى تغير توقعات المجموعات الداخلية بخصوص الاتفاقية المتمسك بها من قبل المجموعات الداخلية للبلد المتفاوض.

ينبه بوتنام إلى أن الادعاء بأن الضغط الدولي يوسع من ورقة الربح ويسهل الاتفاق ليس صحيحا دوما, فقد يكون للارتداد الارتجاعي آثار سلبيا, حين يؤدي الضغط الخارجي إلى إحداث أثار سلبية أيضا.

او بواسطة -الربط الاستهدافي-وقد يتم اللجوء إلى استخدام استراتيجية الاستهداف لفائدة) من خلال عرض مكاسب معينةside -Payementالتسديدات الإضافية (المكونات الداخلية القوية أو المجموعة المحورية في البلد الأجنبي. وتصبح استراتيجية الاستهداف مناسبة جدا في المفاوضات حين تكون فيها المصالح متعددة الجنسيات متضمنة.

اتفاقية تفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات

إن الأعضاء تتفق على ما يلي :

المادة 1

النطاق والتطبيق

تطبق قواعد وإجراءات هذا التفاهم على المنازعات التي تتم وفق أحكام التشاور وتسوية المنازعات الواردة في الاتفاقات المدرجة في الملحق 1 من هذا التفاهم (ويشار إليها في هذا التفاهم بتعبير "الاتفاقات المشمولة") وتطبق قواعد وإجراءات هذا التفاهم أيضا على المشاورات وتسوية المنازعات بين الأعضاء المتعلقة بحقوقها والتزاماتها بموجب

أحكام اتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية (الذي يشار إليها في هذا التفاهم بتعبير "اتفاق منظمة التجارة العالمية") وأحكام هذا التفاهم منفردا أو بالاشتراك مع أي اتفاق آخر يقع في نطاقه.

تطبق أحكام وإجراءات هذا التفاهم رهنا بأية قواعد وإجراءات خاصة أو إضافية بشأن تسوية المنازعات ترد في الاتفاقات المشمولة المحددة في الملحق 2 لهذا التفاهم . وفي حال وجود اختلاف بين قواعد وإجراءات هذا التفاهم والقواعد الخاصة أو الإضافية المدرجة في الملحق 2 ، تكون الأولوية للقواعد والإجراءات الخاصة والإضافية . وفي حالة المنازعات التي تتطلب قواعد وإجراءات بموجب أكثر من اتفاق مشمول ، وإذا تضاربت القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية للاتفاقات محل النظر ، وإذا أخفق طرفا النزاع في الاتفاق على قواعد وإجراءات خلال عشرين يوما من تشكيل فريق تحكيم يجب على رئيس جهاز تسوية المنازعات المنصوص عليه في الفقرة 1 من المادة 2 (والمشار إليه في هذا الاتفاق باسم "الجهاز") أن يحدد بالتشاور مع طرفي النزاع ، القواعد والإجراءات التي ينبغي إتباعها وذلك بعد 10 أيام من تلقيه طلبا من أحد الطرفين . وينبغي أن يسترشد الرئيس بالمبدأ الذي يقضي بأن تستخدم القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية حيثما أمكن وأن القواعد والإجراءات المنصوص عليها في هذا التفاهم تستخدم الى الحد الضروري لتجنب النزاع.

المادة 2

إدارة التفاهم

ينشأ جهاز تسوية المنازعات ، بموجب هذا التفاهم ، ليدير القواعد والإجراءات ، وكذلك المشاورات وأحكام تسوية المنازعات الواردة في الاتفاقات المشمولة ، ما لم يكن هناك نص آخر في اتفاق مشمول . لذلك يتمتع الجهاز بسلطة إنشاء فرق التحكيم ، واعتماد تقارير جهاز الاستئناف ، ومراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات ، والترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التي تبرم بموجب الاتفاقات المشمولة . وفيما يخص المنازعات الناشئة استنادا الى اتفاق هو اتفاق تجاري عديد الأطراف ، فإن كلمة "عضو" كما ترد فيه تشير فقط الى الأعضاء التي هي أطراف في الاتفاقية التجارية عديدة الأطراف . وعندما يدير الجهاز أحكام تسوية المنازعات لاتفاق تجاري عديد الأطراف ، فإنه لا يحق إلا للأعضاء الأطراف في ذلك الاتفاق المشاركة في القرارات أو الإجراءات التي يتخذها الجهاز فيما يتعلق بهذه المنازعات .

يقوم جهاز تسوية المنازعات بإعلام المجالس واللجان المختصة في منظمة التجارة العالمية بتطور أي منازعات تتصل بأحكام الاتفاقات المشمولة المعنية .

يجتمع الجهاز كلما دعت الضرورة للقيام بمهامه ضمن الفترات الزمنية المنصوص عليها في هذا التفاهم .

يتخذ الجهاز قراراته بتوافق الآراء ، في الحالات التي تقتضي أحكام وإجراءات هذا التفاهم اتخاذ قرار فيها .[1]

المادة 3

أحكام عامة

تؤكد الأعضاء تقيدها بمبادئ إدارة المنازعات المطبقة حتى تاريخه بموجب المادتين الثانية والعشرين والثالثة والعشرين من اتفاقية جات 1947، وبالقواعد والإجراءات الموسعة والمعدلة فيه .

إن نظام منظمة التجارة العالمية لتسوية المنازعات عنصر مركزي في توفير الأمن والقدرة على التنبؤ في نظام التجارة المتعدد الأطراف . ويعترف الأعضاء أن هذا النظام يحافظ على حقوق الأعضاء والتزاماتها المترتبة بموجب الاتفاقية المشمولة ويوضح الأحكام القائمة في هذه الاتفاقات وفق القواعد المعتادة في تفسير القانون الدولي العام . والتوصيات

والقرارات التي يصدرها الجهاز لا تضيف الى الحقوق والالتزامات المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة ولا تنقص منها .

التسوية الفورية للحالات التي يرى فيها أحد الأعضاء إجراء صادرا عن عضو آخر يضر بالمصالح العائدة له بصورة مباشرة أو غير مباشرة بموجب الاتفاقات المشمولة هي إحدى الوسائل الأساسية ليحقق حسن سير عمل منظمة التجارة العالمية وللإبقاء على توازن سليم بين حقوق الأعضاء والتزاماتها .

تهدف توصيات وقرارات الجهاز الى تحقيق تسوية مرضية لأي أمر يعرض عليه عملا بالحقوق والالتزامات المنصوص عليها في هذا التفاهم وفي الاتفاقات المشمولة .

---

[1] يعتبر الجهاز متخذا قراراه بالتوافق بشأن أمر مطروح عليه إذا لم يعترض أي عضو حاضر للاجتماع رسميا على القرار المقترح .

يجب أن تتوافق جميع حلول المسائل التي تطرح رسميا استنادا الى الأحكام المتعلقة بالتشاور وتسوية المنازعات في الاتفاقات المشمولة ، بما فيها قرارات التحكيم ، مع تلك الاتفاقات وينبغي ألا تلغى أو تعطل المصالح العائدة لأي عضو بموجب تلك الاتفاقات أو تعيق بلوغ أي هدف من أهداف تلك الاتفاقات .

يجب إخطار الجهاز والمجالس واللجان ذات الصلة بأية حلول يتم التوصل إليها باتفاق الطرفين بشأن أية أمور تطرح رسميا استنادا الى أحكام التشاور وتسوية المنازعات، ولأي عضو أن يثير أية نقطة تتصل بها في هذه المجالس واللجان .

يجب على كل عضو قبل رفع قضية ما أن ينظر بحكمة في جدوى المقاضاة وفق هذه الإجراءات وهدف آلية تسوية المنازعات هو ضمان التوصل الى حل إيجابي للنزاع . والأفضل ، طبعا هو التوصل الى حل مقبول لطرفي النزاع ومتوافق مع الاتفاقات المشمولة . وعند عدم التوصل الى حل متفق عليه يكون أول أهداف آلية تسوية المنازعات هو عادة ضمان سحب الإجراءات المعنية إذا ما وجد أنها تتعارض مع أحكام أي من الاتفاقات المشمولة . ولا يجوز اللجوء الى تقديم التعويض إلا إذا تعذر سحب التدبير فورا على أن يكون التعويض إجراءا مؤقتا في انتظار سحب الإجراء الذي يتعارض مع اتفاق مشمول . والسبيل الأخير الذي يوفره هذا التفاهم للعضو المطالب بتطبيق إجراءات تسوية المنازعات هو إمكانية تعليق تطبيق التنازلات أو غيرها من الالتزامات بموجب الاتفاقات المشمولة على أساس تمييزي تجاه العضو الآخر ، رهنا بترخيص الجهاز باتخاذ هذه الإجراءات .

وفي حالات مخالفة الالتزامات التي جاءت باتفاق مشمول ، تعتبر المخالفة مبدئيا حالة إلغاء أو تعطيل . ويعني هنا أن هنالك عادة افتراضا بأن أي خرق للقواعد يؤدي الى آثار سلبية على الأعضاء الآخرين الأطراف في ذلك الاتفاق المشمول . وفي هذه الحالات يقع على العضو الذي رفعت الشكوى ضده أن يرد التهمة .

لا تخل أحكام هذا التفاهم بحقوق الأعضاء في التماس تفسير رسمي لأحكام اتفاق مشمول ما من خلال قرار وبموجب اتفاقية منظمة التجارة العالمية أو اتفاق مشمول هو في ذاته اتفاق تجاري جماعي عديد الأطراف .

من المفهوم أن طلب التوفيق أو استخدام إجراءات تسوية المنازعات لا يقصد منه الخصومة ولا يجوز اعتباره كذلك ، وأنه يجب على جميع الأعضاء ، في حال نشوب

نزاع ، أن تمارس هذه الإجراءات بنية حسنة وبهدف حل النزاع . ومن المفهوم أيضا أنه لا يجوز الربط بين الشكاوى والشكاوى المضادة المتعلقة بأمور أخرى .

لا تطبق هذا التفاهم إلا فيما يخص الطلبات الجديدة لإجراء مشاورات بموجب الأحكام الخاصة بالمشاورات في الاتفاقات المشمولة التي تقدم عند نفاذ اتفاق منظمة التجارة العالمية أو بعده. أما النزاعات التي قدمت طلبات المشاورات بشأنها بموجب اتفاقية جات 1947 أو بموجب أي اتفاق آخر سابق للاتفاقات المشمولة قبل بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية فيستمر العمل بشأنها بالقواعد والإجراءات ذات الصلة الخاصة بتسوية المنازعات التي كانت نافذة مباشرة قبل بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية .[2]

بغض النظر عن الفقرة 11 ، إذا قدم عضو من بلد نام شكوى تستند الى أي من الاتفاقات المشمولة ضد عضو من بلد متقدم ، جاز للطرف الشاكي أن يستند ، بدلا من الأحكام الواردة في المواد 4 و 5 و 6 و 12 من التفاهم ، الى الأحكام المقابلة الواردة في قرار 5 نيسان / أبريل 1966 (BISD 14S/18) ، إلا أنه يجوز تمديد الفترة الزمنية المنصوص عليها في الفقرة 7 من القرار خلاف بين القواعد وإجراءات المواد 4 و 5 و 6 و 12 والقواعد والإجراءات المقابلة لها في القرار ، يطبق القرار .

المادة 4

المشاورات

تؤكد الأعضاء تصميمها على تعزيز وتحسين فعالية إجراءات التشاور التي يتبعها الأعضاء يتعهد كل عضو بالنظر بعين العطف الى أية طلبات يقدمها طرف آخر فيما يتعلق بإجراءات متخذة في أراضي ذلك العضو بشأن تطبيق أي اتفاق مشمول وأن يوفر الفرصة الكافية للتشاور بشأنها .[3]

إذا قدم طلب المشاورات عملا باتفاق مشمول ، يجب على العضو الذي يقدم إليه الطلب ، ما لم يجر اتفاق متبادل على عكس ذلك ، أن يجيب على الطلب في غضون 10 أيام من تاريخ تسلمه وأن يدخل بحسن نية في مشاورات ضمن فترة لا تتجاوز 30 يوما بعد تسلم

---

[2] تطبق هذه الفقرة أيضا على المنازعات التي لم تعتمد بشأنها تقارير من فرق التحكيم أو لم تنفذ كليا .

[3] إذا كانت الأحكام الواردة في أي اتفاق مشمول آخر يتل بالإجراءات التي تتخذها الحكومات أو السلطات الإقليمية أو المحلية ضمن أراضي عضو ما تشمل أحكاما تختلف عن أحكام هذه الفقرة ، تطبق أحكام الاتفاق المشمول الآخر .

الطلب ، بهدف التوصل الى حل مرض للطرفين . وإذا لم يرسل العضو ردا في غضون 10 أيام من تسلم

الطلب ، أو لم يدخل في مشاورات ضمن فترة لا تتجاوز 30 يوما بعد تسلم الطلب ، حق للعضو الذي طلب عقد المشاورات أن ينتقل مباشرة الى طلب إنشاء فريق تحكيم .

على العضو الطالب للمشاورات أن يخطر الجهاز والمجالس واللجان ذات الصلة بطلبه للمشاورات . وتقدم طلبات عقد المشاورات كتابة وتدرج فيها الأسباب الداعية للطلب بما فيها تحديد الإجراءات المعترض عليها مع ذكر الأساس القانوني للشكوى

يجب على الأعضاء أن تسعى خلال سير المفاوضات وفق أحكام اتفاق مشمول ، الى تسوية مرضية للمسألة ، قبل اللجوء الى أي إجراء آخر ينص عليه هذا التفاهم

تكون المفاوضات سرية ، وينبغي ألا تخل بحقوق أي عضو في أية إجراءات لاحقة

إذا أخفقت المشاورات في تسوية نزاع ما في غضون 60 يوما بعد تاريخ تسلم طلب إجراء المشاورات ، جاز للطرف الشاكي أن يطلب إنشاء فريق تحكيم . ويجوز للطرف الشاكي أن يطلب تشكيل فريق تحكيم خلال فترة ال60 يوما إذا ما اعتبر الطرفان المتشاوران معا أن المشاورات قد أخفقت في تسوية النزاع .

يجوز للأعضاء في الحالات المستعجلة ، بما فيها تلك المتعلقة بالسلع سريعة التلف ، أن تدخل في مشاورات في غضون ما لا يزيد عن 10 أيام من تاريخ تسلم الطلب . وإذا أخفقت المشاورات في حل النزاع خلال فترة 20 يوما بعد تسلم الطلب ، جاز للطرف الشاكي أن يطلب إنشاء فريق تحكيم .

في الحالات المستعجلة ، بما فيها تلك المتعلقة بالسلع سريعة التلف ، ينبغي على طرفي النزاع وفرق التحكيم وجهاز الاستئناف أن تبذل كل جهد ممكن من أجل التعجيل بالإجراءات الى أقصى حد ممكن .

ينبغي على الأعضاء خلال المشاورات أن تولي اهتماما خاصا للمشاكل والمصالح الخاصة للأعضاء من البلدان النامية .

إذا اعتبر عضو من غير الأعضاء المتشاورين أن له مصلحة تجارية جوهرية في مشاورات معقودة عملا بالفقرة 1 من المادة الثانية والعشرين من اتفاقية جات 1994 ، أو الفقرة 1 من المادة الثانية والعشرين من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات ، أو

الأحكام الموازية في الاتفاقات المشمولة الأخرى ،[4] جاز لهذا العضو أن يخطر الأعضاء المتشاورة والجهاز ، في غضون 10 أيام من تاريخ تعميم طلب عقد المشاورات بموجب المادة المذكورة ، برغبته في الانضمام الى المشاورات . ويضم هذا العضو الى المشاورات إذا أمر العضو الذي وجه إليه طلب المشاورات بأن ادعاء المصلحة الجوهرية يقوم على أساس سليم . وفي هذه الحالة يعلم الطرفان الجهاز بذلك . وفي حال رفض طلب الانضمام الى المشاورات ، يصبح العضو مقدم الطلب حرا في تقديم طلب عقد مشاورات بموجب الفقرة 1 من المادة الثانية والعشرين أو الفقرة 1 من المادة الثالثة والعشرين من اتفاقية جات 1994 ، أو الفقرة 1 من المادة الثانية والعشرين أو الفقرة 1 من المادة الثالثة والعشرين من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات أو الأحكام المقابلة لها في الاتفاقات المشمولة الأخرى .

المادة 5

المساعي الحميدة ، والتوفيق ، والوساطة

المساعي الحميدة ، والتوفيق والوساطة إجراءات تتخذ طوعيا إذا وافق على ذلك طرفا النزاع .

تكون إجراءات المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة سرية وبخاصة المواقف التي يتخذها طرفا النزاع خلال هذه الإجراءات ، وينبغي ألا تخل بحقوق أي من الطرفين في أية سبل تقاضي أخرى وفق هذه الإجراءات .

يجوز لأي طرف في نزاع أن يطلب المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة في أي وقت . ويجوز بدؤها في أي وقت وإنهاؤها في أي وقت . وعند انتهاء إجراءات المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة ، يجوز للطرف الشاكي أن ينتقل الى طلب إنشاء فريق تحكيم .

---

[4] فيما يتعلق بالنصوص المتعلقة بذلك في الاتفاقات المشمولة : اتفاق الزراعة ، المادة 19 ، اتفاق تطبيق إجراءات الصحة والصحة النباتية ، الفقرة 1 من المادة 11 ، اتفاق المنسوجات والملابس الفقرة 4 من المادة 8، اتفاق الحاجز التقنية أما التجارة ، الفقرة 1 من المادة 14 ، الاتفاق بشأن إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة ، المادة 8 ، الاتفاق بشأن تنفيذ المادة السابعة من اتفاقية جات 1994 ، الفقرة 2 من المادة 17 ، الاتفاق بشأن تنفيذ المادة السابعة من اتفاقية جات 1994 ، الفقرة 2 من المادة 19 ، الاتفاق بشأن التفتيش قبل الشحن ، المادة 7 ، الاتفاق بشأن قواعد المنشأ ، المادة 7 ، الاتفاق بشأن الترخيص بالاستيراد ، المادة 6 ، الاتفاق بشأن الإعانات والإجراءات المقابلة ، المادة 30 ، الاتفاق بشأن الضمانات ، المادة 14 ، الاتفاق بشأن الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية ، المادة 64-1 ، وأية أحكام موازية تتعلق بالمشاورات في اتفاقات تجارية عديدة الأطراف كما تحددها الأجهزة المختصة في كل اتفاق ووفق الإخطارات المرسلة الى جهاز تسوية المنازعات .

عند الشروع في المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة في غضون 60 يوما بعد تاريخ تسلم طلب عقد مشاورات ، ينبغي للطرف الشاكي أن يتيح فترة 60 يوما بعد تاريخ تسلم طلب عقد المشاورات قبل أن يطلب إنشاء فريق تحكيم . ويجوز للطرف الشاكي أن يطلب إنشاء فريق خلال فترة أل 60 يوما إذا اعتبر طرفا النزاع معا أن المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة قد أخفقت في تسوية النزاع

يجوز مواصلة إجراءات المساعي الحميدة أو التوفي أو الوساطة في نفس الوقت الذي تجري فيه إجراءات الفريق ، إذا وافق طرفا النزاع على ذلك .

يجوز للمدير العام ، بحكم وظيفته ، أن يعرض المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة بهدف مساعدة الأعضاء على تسوية المنازعات .

المادة 6

إنشاء فرق التحكيم

يشكل الفريق إذا طلب الطرف الشاكي ذلك ، في موعد لا يتجاوز اجتماع الجهاز الذي يلي الاجتماع الذي يظهر فيه الطلب لأول مرة كبند من بنود جدول أعمال الجهاز ، إلا إذا قرر الجهاز في ذلك الاجتماع بتوافق الآراء عدم تشكيل فريق .[5]

يقدم طلب مكتوب بإنشاء فريق تحكيم ، وينبغي أن يبين الطلب ما إذا كانت قد عقدت مشاورات ، وأن يحدد الإجراءات المحددة موضوع النزاع وأن يقدم ملخصا مختصرا للأساس القانوني للشكوى كافيا لعرض المشكلة بوضوح . وفي الحالات التي يطلب فيها مقدم الطلب إنشاء فريق تحكيم باختصاصات تختلف عن الاختصاصات المعتادة ، يجب أن يشمل الطلب النص المقترح لهذه الاختصاصات

المادة 7

اختصاصات فرق التحكيم

يكون للفريق الاختصاصات التالية ما لم يتفق طرفا النزاع على خلاف ذلك في غضون 20 يوما من تشكيله :

---

[5] يعقد اجتماع للجهاز لهذه الغاية إذا طلب الطرف الشاكي ذلك ، في غضون 15 يوما من الطلب ، شرط إعطاء إعلام مسبق بالاجتماع قبل ما لا يقل عن 10 أيام .

"أن يفحص ، في ضوء الأحكام ذات الصلة في (اسم الاتفاق المشمول أو الاتفاقات المشمولة التي يستشهد بها طرفا النزاع) الموضوع الذي قدمه الى جهاز تسوية المنازعات (اسم الطرف) في الوثيقة ... وأن يتوصل الى نتائج من شأنها مساعدة جهاز تسوية المنازعات على تقديم التوصيات أو اقتراح الأحكام المنصوص عليها في ذلك الاتفاق أو تلك الاتفاقات)".

على الفريق أن يناقش الأحكام ذات الصلة في أي اتفاق أو اتفاقات يذكرها طرفا النزاع .

عند إنشاء فريق ما ، يجوز للجهاز أن يفوض رئيسه وضع اختصاصات الفريق بالتشاور مع طرفي النزاع ، رهنا بأحكام الفقرة 1 . وتعمم الاختصاصات التي توضع بهذه الطريقة على جميع الأعضاء . وإذا تم الاتفاق على اختصاصات غير الاختصاصات المعتادة ، جاز لأي عضو أن يثير أية نقاط يشاء بهذا الصدد في الجهاز .

المادة 8

تكوين فرق التحكيم

يجب أن تتكون فرق التحكيم من أفراد حكوميين و/أو غير حكوميين مؤهلين بما فيهم الأشخاص الذين سبق أن كانوا أعضاء في أفرقة أو عرضوا قضية أمامها ، أو ممن عملوا بصفة ممثلين لعضو ما أو لطرف متعاقد في اتفاقية جات 1947 أو ممثلين في المجلس أو اللجنة لاتفاق مشمول أو لاتفاق سلف له ، أو عملوا في الأمانة ، أو عملوا في تدريس قانون التجارة الدولية أو سياساتها أو نشروا في ميدانها ، أو عملوا كمسؤولين كبار عن السياسات التجارية لدى أحد الأعضاء .

ينبغي اختيار أعضاء فرق التحكيم بما يكفل استقلالهم وتوافر تنوع كاف في معارفهم وسعة في نطاق خبراتهم .

لا يجوز أن يعين في فرق التحكيم المعنية بنزاع ما مواطنون من أعضاء تكون حكوماتها[6] أطراف في هذا النزاع أو أطرافا ثالثة بالمعنى الوارد في الفقرة 2 من المادة 10 ،إلا إذا اتفق طرفا النزاع على غير ذلك .

تحتفظ الأمانة بقائمة إرشادية بالأشخاص الحكوميين وغير الحكوميين الذين تتوافر فيهم المؤهلات المذكورة في الفقرة 1 ، ويجري انتقاء أعضاء فرق التحكيم من هذه القائمة

[6] في الحالات التي تكون فيها إتحادات جمركية أو أسواق مشتركة طرفا في النزاع ، يطبق هذا الحكم على مواطني جميع البلدان الأعضاء في الاتحادات الجمركية أو الأسواق المشتركة .

حسب الاقتضاء . وينبغي أن تشمل القائمة أسماء أعضاء فرق التحكيم غير الحكوميين (BISD 31S/9 التي وضعت في 30 تشرين الثاني /نوفمبر 1984) وغيرها من اللوائح والقوائم الإرشادية الموضوعة بموجب أي من الاتفاقات المشمولة ، كما ينبغي أن تحتفظ بأسماء الأشخاص المدرجة على هذه اللوائح والقوائم الإرشادية عند نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية . وللأعضاء أن تقترح دوريا أسماء أفراد حكوميين أو غير حكوميين لتدرج على القائمة الإرشادية ، مع توفير معلومات محددة عن معرفتهم بالتجارة الدولية وبقطاعات الاتفاقات المشمولة ومواضيعها ، وتضاف هذه الأسماء الى القائمة بعد موافقة الجهاز عليها ، وينبغي أن توفر القائمة ، عن كل فرد مدرج عليها ، معلومات عن مجالات تجربته أو خبرته الدقيقة في قطاعات الاتفاقات المشمولة ومواضيعها .

تتكون فرق التحكيم من ثلاثة أشخاص ما لم يتفق طرفا النزاع ، خلال 10 أيام من إنشاء فريق تحكيم ، على أن تتكون من خمسة أشخاص . ويجب إعلام الأعضاء بتكوين الفريق دون إبطاء .

تعرض الأمانة ترشيحاتها للفريق على طرفي النزاع . ويجب على طرفي النزاع ألا يعترضا على الترشيح إلا لأسباب ملحة .

إذا لم يكن التوصل الى اتفاق على أعضاء الفريق خلال 20 يوما من تاريخ إنشائه يقوم المدير العام ، بناء على طلب من أي من الطرفين ، وبالتشاور مع رئيس الجهاز ورئيس المجلس واللجنة المعنية ، بتشكيل الفريق بتعيين من يعتبرهم الأنسب وفق القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية ذات الصلة للاتفاق المشمول أو الاتفاقات المشمولة المطروحة في النزاع ، وذلك بعد التشاور مع طرفي النزاع . ويعلم رئيس الجهاز الأعضاء بتكوين فريق التحكيم بهذه الطريقة في موعد لا يتجاوز 10 أيام بعد تسلم الرئيس للطلب .

تتعهد الأعضاء ، كقاعدة عامة ، بالسماح لموظفيها بالعمل كأعضاء في فرق التحكيم.

يمارس أعضاء فرق التحكيم عملهم بصفتهم الشخصية وليس كممثلين لحكوماتهم أو ممثلين لأية منظمة من المنظمات . لهذا تمتنع الأعضاء عن إصدار التعليمات إليهم أو محاولة التأثير عليهم كأفراد فيما يتصل بالأمور المطروحة على أي فريق من فرق التحكيم .

حين يكون النزاع بين عضو من البلدان النامية وعضو من البلدان المتقدمة ، أن يكون واحدا من أعضاء الفريق على الأقل من عضو من البلدان النامية ، إذا طلب العضو من البلدان النامية ذلك .

تغطى تكاليف أعضاء الأفرقة ، بما فيها نفقات السفر والإقامة ، من ميزانية منظمة التجارة العالمية وفق معايير يعتمدها المجلس العام ، بناء على توصيات من لجنة الميزانية والمالية والإدارة .

المادة 9

الإجراءات في حالة تعدد الشكاوى

يجوز ، في الحالات التي يطلب فيها أكثر من عضو تشكيل فريق بخصوص أمر واحد ، تشكيل فريق تحكيم واحد لدراسة هذه الشكاوى مع مراعاة جميع حقوق الأعضاء المعنية . وينبغي ، حيثما أمكن ، تشكيل فريق تحكيم واحد لدراسة هذه الشكاوى .

ينظم الفريق الواحد دراسته ويقدم نتائجه الى الجهاز بشكل يضمن عدم الإخلال بالحقوق التي كانت أطراف النزاع سيتمتع بها لو نظرت فرق التحكيم منفصلة في شكواها. وعلى فريق التحكيم أن يقدم تقارير منفصلة بشأن النزاع المعروض إن طلب أحد أطراف النزاع المعروض ذلك . وينبغي إتاحة المذكرات المكتوبة التي يقدمها أي من الأطراف للأطراف الأخرى في الشكوى ، ولكل من الأطراف الحق في الحضور عند تقديم وجهات نظر الشاكين الآخرين أمام الفريق .

عند تشكيل أكثر من فريق واحد للنظر في الشكاوى المتصلة بأمر واحد ، ينبغي الى أبعد حد ممكن أن يكون نفس الأشخاص أعضاء في كل من فرق التحكيم المنفصلة ، وأن تتسق مواعيد جلسات النظر في هذه المنازعات .

المادة 10

الأطراف الثالثة

تؤخذ كليا في الاعتبار في دعاوى فرق التحكيم مصالح طرفي النزاع ومصالح أية أعضاء أخرى وفق اتفاق مشمول ذي صلة بالنزاع .

توفر لكل عضو له مصلحة جوهرية في أي أمر معروض على فريق مالا وأخطر الجهاز بهذه المصلحة (ويدعى في هذا التفاهم "الطرف الثالث") فرصة للتكلم أمام

الفريق وتقديم المذكرات المكتوبة إليه . وتقدم هذه المذكرات أيضا الى أطراف النزاع ويشار إليها في تقرير الفريق .

تتاح للأطراف مذكرات أطراف النزاع المقدمة الى الجلسة الأولى لفريق التحكيم .

يجوز ، لأي طرف ثالث يعتبر أن تدبيرا ما محل إجراءات في فريق ما يلغي أو يعطل مصالح مستحقة له بموجب أي اتفاق مشمول ، أن يلجأ الى الإجراءات العادية لتسوية المنازعات وفق هذا التفاهم . ويحال مثل هذا النزاع الى فريق التحكيم الأصلي حيثما أمكن ذلك .

المادة 11

وظيفة فريق التحكيم

وظيفة فرق التحكيم هي مساعدة جهاز تسوية المنازعات على الاضطلاع بمسؤولياته بموجب هذا التفاهم والاتفاقات المشمولة . لهذا ، ينبغي لأي فريق تحكيم أن يضع تقييما موضوعيا للأمر المطروح عليه ، بما في ذلك تقييم موضوعي لوقائع القضية ولانطباق الاتفاقات المشمولة ذات الصلة عليها وتوافقها معها ، والتوصل الى أية نتائج أخرى من شأنها مساعدة الجهاز على تقديم التوصيات أو اقتراح الأحكام المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة . وينبغي لفرق التحكيم أن تتشاور بانتظام مع طرفي النزاع وأن توفر لهما الفرص الكافية للتوصل الى حل مرض للطرفين .

المادة 12

إجراءات فرق التحكيم

تتبع فرق التحكيم إجراءات العمل المدرجة في الملحق 3 ما لم يقرر الفريق خلاف ذلك بعد التشاور مع طرفي النزاع .

ينبغي أن تتوفر إجراءات الفريق المرونة الكافية لضمان جودة تقاريره دون أن يؤدي ذلك الى تأخير القضية المعروضة دون موجب .

يضع أعضاء فرق التحكيم بعد التشاور مع طرفي النزاع ، وفي أسرع وقت ممكن ، وإن أمكن خلال أسبوع بعد تشكيله والاتفاق على اختصاصاته ، الجدول الزمني لسير القضية المعروضة ، آخذين في اعتبارهم أحكام الفقرة 9 من المادة 4 ، حيث يكون لها صلة .

يوفر الفريق ، عند تحديد الجدول الزمني لسير قضية معروضة عليه ، وقتا كافيا يسمح لطرفي النزاع بإعداد مذكراتها .

ينبغي لفرق التحكيم أن تحدد بدقة المواعيد النهائية لتقديم المذكرات المكتوبة وعلى الأطراف أن تتقيد بهذه المواعيد .

يودع كل طرف من أطراف النزاع مذكراته المكتوبة لدى الأمانة لتحيلها فورا الى الفريق والى الطرف الآخر أو الأطراف الأخرى في النزاع . ويقدم الطرف الشاكي مذكرته الأولى قبل قيام الطرف المجيب بتقديم مذكرته الأولى ما لم يقرر فريق التحكيم ، عند تحديد الجدول الزمني المشار إليه في الفقرة 3 وبعد التشاور مع أطراف النزاع ، أنه يجب على أطراف النزاع أن تقدم مذكراتها الأولى في نفس الوقت . وعند وجود ترتيبات تسلسلية لإيداع المذكرات الأولى ، يحدد الفريق فترة زمنية قاطعة لتسلم مذكرة الطرف المجيب . وتقدم جميع المذكرات المكتوبة بعد ذلك في وقت واحد .

حين يفشل طرفا النزاع في التوصل الى حل مرض للطرفين ، يقدم الفريق استنتاجاته على شكل تقرير مكتوب موجه الى جهاز تسوية المنازعات . ويشمل التقرير ، في هذه الحالات ، بيانا بالوقائع وبانطباق الأحكام ذات الصلة والمبررات الأساسية لكل نتيجة من النتائج وتوصيات فريق التحكيم . وعند التوصل الى تسوية للأمر بين أطراف النزاع ، يقتصر التقرير على وصف مختصر للقضية والإعلان عن التوصل الى حل .

كقاعدة عامة ، يجب ألا تتجاوز المدة التي يجري فيها الفريق دراسته ، من تاريخ الاتفاق على تشكيله وعلى اختصاصاته الى تاريخ إصدار تقريره النهائي لطرفي النزاع ، فترة ستة أشهر ، وذلك بغية زيادة كفاءة الإجراءات . وفي الحالات المستعجلة ، بما فيها تلك المتعلقة بالسلع سريعة التلف ، يسعى الفريق الى إصدار تقريره الى طرفي النزاع في غضون ثلاثة أشهر .

إذا وجد الفريق أنه لا يستطيع إصدار تقريره خلال ستة أشهر ، أو خلال ثلاثة أشهر في الحالات المستعجلة ، يجب عليه إعلام الجهاز كتابة بأسباب التأخير وبتقدير للمدة المطلوبة لإصدار التقرير . ولا يجوز في أي حال من الأحوال أن تتجاوز الفترة الممتدة بين إنشاء الفريق وتعميم التقرير على الأعضاء التسعة أشهر

يجوز ، في سياق المشاورات المتعلقة بإجراء متخذ من عضو من البلدان النامية ، أن يتفق الطرفان على تمديد الفترات المحددة في الفقرات 7 و 8 من المادة 4 وإذا لم يتمكن

الطرفان المتشاوران ، بنهاية الفترة المعينة ، من الاتفاق على انتهاء المفاوضات قام رئيس الجهاز بالبت ، بعد التشاور مع الطرفين ، في تمديد الفترة أو عدم تمديدها وفي حالة التمديد ، يحدد هو المدة . وعند النظر في شكوى ضد عضو من البلدان النامية ، يوفر العضو ، إضافة الى هذا ، الوقت الكافي للعضو من البلدان النامية لإعداد دفاعه وتقديمه . ولا تتأثر أحكام الفقرة 1 من المادة 20 والفقرة 4 من المادة 21 بأي إجراء يتخذ عملا بهذه الفقرة.

عندما يكون أحد أطراف النزاع أو أكثر عضوا من البلدان النامية ، يشير تقرير الفريق صراحة الى الشكل الذي جرت فيه مراعاة الأحكام ذات الصلة بالمعاملة التفاضلية والأكثر رعاية للأعضاء من البلدان النامية التي تشكل جزءا من الاتفاقات المشمولة التي أثارها العضو من البلدان النامية خلال إجراءات تسوية النزاع .

للفريق أن يعلق عمله في أي وقت بناء على طلب من الطرف الشاكي لمدة لا تزيد عن 12 شهرا . وفي هذه الحالة تمدد الفقرات المحددة في الفقرتين 8 و 9 من هذه المادة والفقرة 1 من المادة 20 والفقرة 4 من المادة 21 بما يعادل فترة التعليق . وإذا تجاوزت مدة تعليق العمل فترة 12 شهرا ، فإن سلطة تشكيل الفريق تصبح منقضية بالتقادم .

المادة 13

حق طلب الحصول على المعلومات

لكل فريق تحكيم الحق في طلب الحصول على المعلومات والمشورة الفنية من أي فرد أو هيئة تعتبرها مناسبة . إلا أنه ينبغي ، مع ذلك ، على كل فريق يرغب في الحصول على معلومات أو مشورة من أي فرد أو هيئة ضمن ولاية عضو ما إعلام سلطات ذلك العضو مسبقا . وينبغي لكل عضو أن يستجيب كليا وبدون إبطاء لطلب المعلومات من أي فريق يعتبرها الفريق ضرورية ومناسبة . ولا يجوز إفشاء المعلومات السرية المقدمة إلا بترخيص رسمي من الشخص أو الهيئة أو سلطات العضو الذي قدم تلك المعلومات .

ولفرق التحكيم أن تلتمس المعلومات من أي مصدر ذي صلة ولها أن تستشير الخبراء للتعرف على رأيهم في بعض جوانب الموضوع المطروح عليها . ويجوز لأي فريق ، في حالة القضايا القائمة على وقائع متعلقة بأمر علمي أو فني والتي يثيرها طرف نزاع

ما ، أن يطلب تقريرا استشاريا كتابيا من مجموعة خبراء استشاريين . وترد قواعد إنشاء هذه المجموعة وإجراءاتها في الملحق 4 .

المادة 14

السرية

تكون مداولات الأفرقة سرية .

توضع تقارير الأفرقة دون حضور أطراف النزاع في ضوء المعلومات والبيانات المقدمة .

تدرج الآراء التي يعبر عنها مختلف أعضاء الهيئات في تقارير الأفرقة دون ذكر أسماء .

المادة 15

مرحلة المراجعة المؤقتة

بعد النظر في الدفاع والحجج المقدمة شفويا ، يصدر فريق التحكيم الأجزاء الوصفية (الوقائع والحجج) من مسودة تقريره الى طرفي النزاع . ويقدم الطرفان تعليقاتهما كتابة في غضون فترة من الزمن يحددها الفريق .

وعند انتهاء المدة المحددة لتسلم التعليقات من طرفي النزاع ، يصدر الفريق تقريرا مؤقتا للطرفين يشمل الأجزاء الوصفية واستنتاجات الفريق والنتائج التي توصل إليها على السواء . ويجوز لأي من الأطراف ، ضمن مدة يحددها الفريق ، أن يقدم طلبا مكتوبا يرجو فيه من الفريق أن يعيد النظر في جوانب محددة من التقرير المؤقت قبل تعميم التقرير النهائي على الأعضاء . ويعقد الفريق ، بناء على طلب من أحد الأطراف اجتماعا إضافيا مع الأطراف بشأن القضايا المحددة في التعليقات المكتوبة . وإذا لم ترد أية تعليقات من أي من الأطراف خلال الفترة المحددة للتعليقات ، يعتبر التقرير الوقت تقريرا نهائيا ويعمم بدون إبطاء تعلى الأعضاء .

تشمل نتائج التقرير النهائي للفريق مناقشة للحجج المقدمة في مرحلة المراجعة المؤقتة ، وتقع مرحلة المراجعة المؤقتة ضمن الفترة الزمنية المحددة في الفقرة 8 من المادة 12 .

المادة 16

اعتماد تقارير فرق التحكيم

لا ينظر جهاز تسوية المنازعات في اعتماد التقارير قبل مرور 20 يوما على تعميمها على الأعضاء ، وذلك لتوفير الوقت الكافي للأعضاء لدرس تقارير فرق التحكيم .

تقدم الأعضاء التي لديها اعتراضات على تقرير فريق ما أسبابا مكتوبة تشرح اعتراضاتها ليجري تعميمها قبل ما لا يقل عن 10 أيام من اجتماع الجهاز الذي سينظر خلاله في التقرير.

لأطراف النزاع الحق في المشاركة الكاملة في دراسة تقرير الفريق من جانب الجهاز ، وتسجل وجهات نظرها بالكامل .

يعتمد الجهاز تقرير الفريق في أحد اجتماعاته [7] خلال 60 يوما بعد تاريخ تعميم التقرير على الأعضاء ، ما لم يخطر أحد الأطراف الجهاز بقراره تقديم الاستئناف أو يقرر الفريق بتوافق الآراء عدم اعتماد التقرير . وإذا أخطر أحد الأطراف الجهاز بقراره بالاستئناف ، فإن الجهاز لا ينظر في اعتماد تقرير الفريق إلا بعد استكمال الاستئناف . ولا تخل إجراءات الاعتماد بحق الأعضاء في التعبير عن آرائها بشأن تقرير فريق ما .

المادة 17

المراجعة خلال الاستئناف

جهاز الاستئناف الدائم

يقوم جهاز تسوية المنازعات بإنشاء جهاز دائم للاستئناف . وينظر جهاز الاستئناف في القضايا المستأنفة من فرق التحكيم ويتكون الجهاز من سبعة أشخاص يخصص ثلاثة منهم لكل قضية من القضايا . ويعمل أعضاء جهاز الاستئناف بالتناوب . وتحدد إجراءات عمل جهاز الاستئناف هذا التناوب .

يعين جهاز تسوية المنازعات أعضاء جهاز الاستئناف لفترة أربع سنوات ، ويجوز إعادة تعيين أي منهم مرة واحدة . إلا أن مدة خدمة ثلاثة من الأشخاص السبعة الذين يعينون فور نفاذ اتفاق منظمة التجارة العالمية تنتهي بمرور عامين على تعيينهم .

---

[7] إذا لم يكن هناك أية اجتماعات مقررة للجهاز خلال هذه الفترة تمكن من الوفاء بالمتطلبات الواردة في الفقرتين 1 و 4 من المادة 16 ، يعقد اجتماع للجهاز لهذه الغاية .

ويختار هؤلاء بالقرعة . وتملأ الشواغر لدى حدوثها . ويشغل الشخص المعين بدلا من شخص لم تنته مدة المنصب للمدة المتبقية من مدة ولاية سلفه .

يتألف جهاز الاستئناف من أشخاص مشهود لهم بالمكانة الرفيعة ، وبالخبرة الراسخة في مجال القانون والتجارة الدولية وموضوع الاتفاقات المشمولة عموما . ويجب ألا يكونوا تابعين لأية حكومة من الحكومات . وينبغي أن تعكس عضوية جهاز الاستئناف الى حد كبير عضوية منظمة التجارة العالمية في سعة تمثيلها . وينبغي لجميع الأشخاص الذين يشغلون عضوية جهاز الاستئناف أن يكونوا جاهزين للعمل في كل وقت وبناء على إخطار مستعجل ، وأن يتابعوا أنشطة تسوية المنازعات وغيرها من أنشطة منظمة التجارة العالمية ذات الصلة . وينبغي ألا يشاركوا في النظر في أية منازعات يمكن أن تخلق تضاربا مباشرا أو غير مباشر في المصالح .

لا يجوز إلا لأطراف النزاع ، وليس للأطراف الثالثة ، استئناف تقارير فرق التحكيم. ويجوز للأطراف الثالثة ممن أخطروا جهاز تسوية المنازعات بمصلحتهم الجوهرية في الموضوع عملا بالفقرة 2 من المادة 10 أن يقدموا مذكرات كتابية الى جهاز الاستئناف أو يمنحوا فرصة التحدث أمامه .

لا تتجاوز فترة الإجراءات ، كقاعدة عامة ، 60 يوما من تاريخ تقديم أحد أطراف النزاع إخطارا بقراره الاستئناف الى التاريخ الذي يعمم فيه جهاز الاستئناف تقريره . وعند وضع البرنامج الزمني ، يأخذ جهاز الاستئناف في اعتباره أحكام الفقرة 9 من المادة 4 ، في حال انطباقها . وإذا قرر جهاز الاستئناف أنه لن يستطيع تقديم تقريره خلال 60 يوما فعليه أن يعلم جهاز تسوية المنازعات كتابة بالأسباب الداعية الى للتأخير مع تقدير الفترة المطلوبة لتقديم التقرير . ولا يجوز في أي حال من الأحوال أن تزيد مدة الإجراءات عن 90 يوما .

يقتصر الاستئناف على المسائل القانونية الواردة في تقرير الفريق وعلى التفسيرات القانونية التي توصل إليها .

يوفر لجهاز الاستئناف ما يحتاجه من الدعم الإداري والقانوني المناسب .

تغطى نفقات الأشخاص الذين يشغلون عضوية جهاز الاستئناف ، بما فيها نفقات السفر والإقامة ، من ميزانية منظمة التجارة العالمية وفق مقاييس يعتمدها المجلس العام بناء على توصيات من لجنة الميزانية والمالية والإدارة .

إجراءات المراجعة من خلال الاستئناف

يضع جهاز الاستئناف إجراءات العمل بالتشاور مع رئيس جهاز تسوية المنازعات والمدير العام ، وترسل الى الأعضاء للعلم بها .

تكون إجراءات جهاز الاستئناف سرية . وتوضع تقارير جهاز الاستئناف دون حضور أطراف النزاع وفي ضوء المعلومات والبيانات المقدمة .

تورد الآراء التي يعبر عنها مختلف أعضاء جهاز الاستئناف وتدرج في تقارير جهاز الاستئناف دون ذكر أسماء .

يعالج جهاز الاستئناف المسائل المطروحة وفق الفقرة 6 خلال إجراءات الاستئناف .

لجهاز الاستئناف أن يقر أو يعدل أو ينقض نتائج واستنتاجات الأفرقة .

اعتماد تقارير جهاز الاستئناف

يعتمد جهاز تسوية المنازعات تقارير جهاز الاستئناف وتقبلها أطراف النزاع دون شروط ما لم يقرر جهاز تسوية المنازعات بتوافق الآراء عدم اعتماد تقرير جهاز الاستئناف في غضون 30 يوم بعد تعميمه على الأعضاء .[8] ولا تخل إجراءات الاعتماد هذه بحق الأعضاء في التعبير عن آرائها عن أي تقرير لجهاز الاستئناف .

المادة 18

الاتصال مع فريق التحكيم أو جهاز الاستئناف

لا يجوز إجراء أية اتصالات من طرف واحد مع جهاز الاستئناف بخصوص الأمور التي ينظر فيها الفريق أو جهاز الاستئناف .

تعامل المذكرات المكتوبة المقدمة الى الفريق أو جهاز الاستئناف على أنهه سرية ، إلا أنها تتاح لأطراف النزاع . ولا يوجد في هذا التفاهم ما يمنع طرفا من أطراف النزاع من كشف مواقفه للجمهور وينبغي للأعضاء على أن تعامل على سبيل السرية المعلومات التي يقدمها عضو آخر الى الفريق أو الى جهاز الاستئناف . ويرى هذا العضو أنها سرية . وعلى أي طرف من أطراف النزاع أن يقدم بناء على طلب من عضو ما ،

---

[8] إذا لم يكن هنالك اجتماع مقرر خلال هذه المدة ، يعقد جهاز تسوية المنازعات اجتماعا لهذا الغرض .

ملخصا غي سري للمعلومات الواردة في دفاعه المكتوب والتي لا يمكن كشفها للجمهور .

المادة 19

توصيات فريق التحكيم وجهاز الاستئناف

إذا وجد فريق ما أو جهاز الاستئناف أن إجراء ما يتعارض مع اتفاق مشمول ، فإنه يوصى بأن يعدل العضو المعني[9] الإجراء بما يتوافق مع الاتفاق الحالي[10] وللفريق أو جهاز الاستئناف ، أن يقترح ، إضافة الى توصياته ، السبل التي يستطيع العضو المعني بموجبها تنفيذ التوصيات .

لا يملك الفريق أو جهاز الاستئناف في استنتاجاتهما وتوصياتهما أن يضيفا الى الحقوق والالتزامات المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة ولا أن ينقصا منها ، عملا بالفقرة 2 من المادة 3 .

المادة 20

الإطار الزمني لقرارات جهاز تسوية المنازعات

الفترة الممتدة من إنشاء الفريق بواسطة جهاز تسوية المنازعات وحتى نظر هذا الجهاز في تقرير الفريق أو الاستئناف من أجل اعتماده هي ، كقاعدة عامة ، تسعة أشهر على الأكثر في حال عدم استئناف تقرير الفريق و12 شهرا في حالة استئناف التقرير ، ما لم تتفق أطراف النزاع على عكس ذلك . وفي حالات تمديد الفترة المخصصة لتقديم التقرير من جانب الفريق أو جهاز الاستئناف عملا بالفقرة 9 من المادة 12 أو الفقرة 5 من المادة 17 ، فإن مدة التمديد تضاف الى الفترات المذكورة آنفا

المادة 21

مراقبة تنفيذ التوصيات والقرارات

الامتثال دون إبطاء لتوصيات وقرارات جهاز تسوية المنازعات أمر أساسي لضمان الحلول الفعالة للمنازعات لمصلحة جميع الأعضاء .

---

9 "العضو المعني" هو طرف النزاع الذي توجه إليه توصيات الفريق أو جهاز الاستئناف .

10 فيما يخص التوصيات المتعلقة بالقضايا التي لا تنطوي على انتهاك اتفاقية جات 1994 أو أي اتفاق مشمول آخر . أنظر المادة 26 .

ينبغي إيلاء اهتمام خاص للأمور المتعلقة بمصالح الأعضاء من البلدان النامية فيما يخص التدابير التي كانت موضع تسوية نزاع .

ينبغي على العضو المعني أن يعلم جهاز تسوية المنازعات ، في الاجتماع الذي يعقده الجهاز في غضون 30 يوما[11] بعد تاريخ اعتماد تقرير الفريق أو جهاز الاستئناف ، بنواياه فيما يتصل بتنفيذ توصيات وقرارات جهاز تسوية المنازعات . وإذا تعذر عمليا الامتثال فورا للتوصيات والقرارات ، أتيحت للعضو المعني فترة معقولة من الوقت لكي يفعل ذلك . وهذه الفترة من الوقت هي :

الفترة التي يقترحها العضو المعني ، شريطة أن يقرها جهاز تسوية المنازعات ، أو ، إذا لم يقرها ،

الفترة التي تتفق عليها أطراف النزاع خلال 45 يوما بعد تاريخ اعتماد التوصيات والقرارات ، أو ، إذا لم تتفق ،

الفترة التي يتم تحديدها بواسطة التحكيم الملزم خلال 90 يوما من تاريخ اعتماد التوصيات والقرارات .[12] وينبغي في التحكيم أن يكون أحد المبادئ التوجيهية للمحكم[13] ضرورة عدم تجاوز الفترة الزمنية المعقولة من أجل تنفيذ توصيات فريق ما أو جهاز الاستئناف 15 شهرا من تاريخ اعتماد تقرير الفريق أو جهاز الاستئناف . إلا أنه يجوز أن تقصر هذه الفترة أو إطالتها حسب الظروف .

لا يجوز أن تزيد المدة من تاريخ إنشاء الفريق بواسطة جهاز تسوية المنازعات وحتى تاريخ تحديد الفترة الزمنية المعقولة عن 15 شهرا ما لم تتفق أطراف النزاع على خلاف ذلك ، إلا حين يمدد الفريق أو جهاز الاستئناف فترة تقديم التقرير ، استنادا الى الفقرة 9 من المادة 12 أو الفقرة 5 من المادة 17 . وفي حالة تمديد فترة تقديم التقرير من فريق ما أو جهاز الاستئناف ، تضاف فترة التمديد الى فترة ال15 شهرا ، شريطة ألا يتجاوز مجموع المدة 18 شهرا ، ما لم تتفق أطراف النزاع على وجود ظروف استثنائية.

في حال الخلاف على وجود إجراءات متخذة امتثالا مع التوصيات والقرارات أو على توافقها مع اتفاق مشمول يحل النزاع باللجوء الى إجراءات تسوية المنازعات هذه ، بما

---

[11] إذا لم يكن هنالك اجتماع مقرر للجهاز خلال هذه المدة ، عقد جهاز تسوية المنازعات اجتماعا لهذا الغرض .
[12] إذا لم تتوصل الأطراف الى اتفاق على محكم خلال عشرة أيام بعد إحالة الأمر الى التحكيم ، قام المدير العام بتعيين المحكم خلال عشرة أيام بعد التشاور مع الأطراف .
[13] تفسر كلمة " محكم " بأنها تشير الى فرد أو مجموعة .

فيها ، حيثما كان ذلك ممكنا ، الى الفريق الأصلي . وعلى الفريق أن يعمم تقريره في غضون 90 يوما بعد إحالة الأمر إليه . وإذا قرر الفريق أنه لا يستطيع تقديم تقرير ضمن الإطار الزمني المحدد ، يجب عليه إعلام جهاز تسوية المنازعات كتابة بالأسباب الداعية للتأخير مع تقدير للفترة المطلوبة لتقديم التقرير فيها .

يراقب جهاز تسوية المنازعات تنفيذ التوصيات والقرارات . ولأي عضو أن يثير في جهاز تسوية المنازعات مسألة تنفيذ التوصيات والقرارات متى شاء بعد اعتمادها . وتدرج مسالة تنفيذ التوصيات والقرارات على جدول أعمال اجتماع تسوية المنازعات بعد ستة أشهر من تاريخ تحديد الفترة الزمنية المعقولة وفق الفقرة 3 وتبقى على جدول أعمال الجهاز الى أن تحل المسألة ، ما لم يقرر جهاز تسوية المنازعات خلاف ذلك . وعلى العضو المعني أن يزود جهاز تسوية المنازعات بتقرير

كتابي عن الحالة الحاضرة يعرض فيه التقدم الذي حققه في تنفيذ التوصيات والقرارات ، قبل عشرة أيام على الأقل من اجتماع الجهاز .

يجب على جهاز تسوية المنازعات ، عندما يكون الذي أثار الموضوع هو عضو من البلدان النامية أن ينظر فيما يمكنه أن يتخذه من إجراءات إضافية تتناسب مع الظروف .

يجب على جهاز تسوية المنازعات ، في الحالات التي يكون فيها رافع القضية عضوا من البلدان النامية ، وعند النظر فيما يمكنه اتخاذه من إجراءات مناسبة ، ألا يأخذ في الاعتبار المشمول التجاري للإجراءات موضوع الشكوى فحسب بل آثارها على اقتصاد الأعضاء من البلدان النامية المعنية أيضا .

المادة 22

التعويض وتعليق التنازلات

التعويض وتعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات هي إجراءات مؤقتة تتاح في حالة عدم تنفيذ التوصيات والقرارات خلال فترة زمنية معقولة . ومع ذلك ، فلا التعويض ولا تعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات أفضل من التنفيذ الكامل لتوصية ما بتعديل إجراء لجعله يتوافق مع الاتفاقات المشمولة . والتعويض طوعي وينبغي ، حين يمنح ، أن يكون متسقا مع الاتفاقات المشمولة .

إذا أخفق العضو المعني في تعديل الإجراء الذي اعتبر غير متسق مع اتفاق مشمول ما بما يكفل توافقه مع ذلك الاتفاق أو امتثاله للتوصيات والقرارات ضمن مدة زمنية معقولة تحدد وفق الفقرة 3 من المادة 21 ، يجب على هذا العضو ، إذا طلب إليه ، أن يدخل ، في موعد لا يتجاوز الفترة الزمنية المعقولة ، في مفاوضات مع أي طرف يطلب تطبيق إجراءات تسوية المنازعات ، بهدف التوصل الى تعويض مقبول للطرفين . وإذا لم يكن الاتفاق على تعويض مرض خلال 20 يوما بعد انقضاء الفترة الزمنية المعقولة جاز لأي طرف طلب تطبيق إجراءات تسوية المنازعات ، أن يطلب الى جهاز تسوية المنازعات الترخيص له بتعليق تطبيق التنازلات أو غيرها من الالتزامات بالنسبة للعضو المعني بموجب الاتفاقات المشمولة على العضو المعني .

يطبق الطرف الشاكي ، عند النظر في أي التنازلات أو الالتزامات التي سيتم تعليقها ، المبادئ والإجراءات التالية :

المبدأ العام الذي يقضي بأن يسعى الطرف الشاكي أولا الى تعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات المتعلقة بنفس القطاع أو القطاعات التي وجد الفريق أو جهاز الاستئناف انتهاكا أو إلغاء أو تعطيلا بصددها ؛

إذا وجد هذا الطرف أن تعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات بالنسبة الى ذات القطاع أو القطاعات غير عملي أو فعال ، جاز له أن يعلق التنازلات أو غيرها من الالتزامات في القطاعات الأخرى بموجب ذات الاتفاق ؛

(ج) إذا وجد هذا الطرف أن تعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات غير عملي. أو فعال بالنسبة للقطاعات الأخرى بموجب ذات الاتفاق ، وأن الظروف خطيرة ، جاز له أن يعلق التنازلات أو غيرها من الالتزامات في اتفاق آخر .

عند تطبيق المبادئ المدرجة آنفا يجب على هذا الطرف أن يراعي ما يلي التجارة في القطاع أو بموجب الاتفاق الذي وجد الفريق أو جهاز الاستئناف انتهاكا أو إلغاء أو تعطيلا فيه ، وأهمية هذه التجارة لهذا الطرف ؛

العناصر الاقتصادية الأوسع المتصلة بالإلغاء أو التعطيل والآثار الاقتصادية الأوسع لتعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات .

إذا قرر هذا الطرف طلب تخويل السلطة بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات استنادا الى الفقرتين الفرعيتين (ب) و (ج) ، يجب عليه بيان الأسباب الداعية لذلك في طلبه . وينبغي إرسال الطلب في ذات الوقت الى جهاز تسوية المنازعات والمجالس ذات الصلة ، والى الأجهزة القطاعية المعنية في حالة الطلب المقدم استنادا الى الفقرة الفرعية (ب) ؛

في تطبيق هذه الفقرة ، يقصد بكلمة " قطاع " ما يلي :

بالنسبة للسلع ، جميع السلع ؛

بالنسبة للخدمات ، أي قطاع رئيسي محدد في النسخة الحالية من " جدول التصنيف القطاعي للخدمات " الذي يحدد هذه القطاعات ؛[14]

بالنسبة لحقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة ، كل من فئات حقوق الملكية الفكرية الواردة في القسم 1 ، أو القسم 2 ، أو القسم 3 ، أو القسم 4 ،أو القسم 5 ، أو القسم 6 ،أو القسم 7 من الجزء الأول ، أو الالتزامات بموجب الجزء الثالث ، أو الجزء الرابع من الاتفاق بشأن الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية .

(ز) في تطبيق هذه الفقرة يقصد بكلمة " اتفاق " ما يلي :

بالنسبة للسلع ، الاتفاقات المدرجة في الملحق 1/أ من اتفاقية منظمة التجارة العالمية بمجموعها وكذلك الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف ما دامت أطراف النزاع أطرافا فيها ؛

بالنسبة للخدمات ، الاتفاق العام للتجارة في الخدمات ؛

بالنسبة لحقوق الملكية الفكرية ، الاتفاق بشأن الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية .

يكون مستوى تعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات الذي يرخص به جهاز تسوية المنازعات معادلا لمستوى الإلغاء أو التعطيل .

لا يرخص جهاز تسوية المنازعات بتعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات إذا كان الاتفاق المشمول يحظر هذا التعليق .

---

[14] يحدد الجدول ، المدرج في الوثيقة MTN . GNS/W/120 ، أحد عشر قطاعا .

عند وقوع الحالة الموصوفة في الفقرة 2 ، يمنح جهاز تسوية المنازعات ، عند الطلب ، ترخيصا بتعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات خلال 30 يوما من انقضاء الفترة الزمنية المعقولة ما لم يقرر الجهاز بتوافق الآراء رفض الطلب . ولكن إذا اعترض العضو المعني على مستوى التعليق المقترح أو ادعى بأن المبادئ والإجراءات المذكورة في الفقرة 3 لم تحترم بصدد طلب الطرف الشاكي الترخيص له بتعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات الأخرى عملا بالفقرة 3 (ب) و (ج) ، أحيل الأمر الى التحكيم . ويتولى بالتحكيم الفريق الأصلي ، إذا كان أعضاؤه موجودين ، أو محكم[15] يعينه المدير العام ، وينبغي أن يستكمل خلال 60 يوما بعد موعد انقضاء الفترة الزمنية المعقولة . ولا تعلق التنازلات أو الالتزامات الأخرى خلال فترة سير التحكيم .

لا ينظر المحكم[16] استنادا الى الفقرة 6 في طبيعة التنازلات أو غيرها من الالتزامات التي يطلب تعليقها بل يحدد ما إذا كان مستوى التعليق معادلا لمستوى الإلغاء والتعطيل . وله أيضا أن يقرر ما إذا كان التعليق المقترح للتنازلات وغيرها من الالتزامات مسموحا به بموجب الاتفاق المشمول ، مع ذلك ، إذا كان الأمر المحال الى الحكيم يتضمن ادعاء بعدم اتباع المبادئ والإجراءات المنصوص عليها في الفقرة 3 ، فإن على المحكم أن ينظر في هذا الادعاء . وإذا قرر المحكم أن تلك المبادئ والإجراءات لم تتبع يجب على الطرف الشاكي تطبيقها بما يتفق مع الفقرة 3 . وعلى الأطراف أن تقبل قرار المحكم كقرار نهائي وعلى الأطراف المعنية ألا تلتمس تحكيما ثانيا . ويعلم جهاز تسوية المنازعات بدون إبطاء بقرار المحكم ويصدر الجهاز ، عند الطلب ، الترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات إذا كان الطلب متفقا مع قرار المحكم ، ما لم يقرر جهاز تسوية المنازعات بتوافق الآراء رفض الطلب.

يكون تعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات مؤقتا ولا يطبق إلا حين إزالة التدبير الذي وجد متعارضا مع اتفاق مشمول أو الى أن يوفر العضو الذي يجب عليه تنفيذ اتفاقات وقرارات حلا لإلغاء أو تعطيل المصالح ، أو لحين التوصل الى حل مرض للطرفين . وعملا بالمادة 21 ، يواصل جهاز تسوية المنازعات مراقبة تنفيذ التوصيات والقرارات المعتمدة ، بما فيها الحالات التي قدمت فيها تعويضات أو علقت تنازلات أو غيرها من الالتزامات دون أن يجري فيها تنفيذ التوصيات بتعديل التدابير لتوافق مع الاتفاقات المشمولة .

---

[15] تفسر كلمة " محكم " على أنها تشير الى فرد أو مجموعة .

[16] تفسر كلمة "محكم" على أنها تشير الى فرد أو مجموعة أو الى أعضاء الفريق الأصلي عندما.

يجوز الالتجاء الى أحكام تسوية المنازعات في الاتفاقات المشمولة بالنسبة للإجراءات التي تؤثر على التقيد بها و التي تتخذها الحكومات أو السلطات الإقليمية أو المحلية ضمن أراضي عضو ما . وحين يقرر جهاز تسوية المنازعات أن نصا من نصوص اتفاق مشمول لم يحترم يجب على العضو المسؤول أن يتخذ أية إجراءات معقولة متاحة له ليضمن التقيد به . وتطبق أحكام الاتفاقات المشمولة وأحكام هذا التفاهم المتصلة بالتعويض وتعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات في الحالات التي يتعذر فيها ضمان الامتثال .[17]

المادة 23

تعزيز النظام المتعدد الأطراف

عندما تسعى الأعضاء الى تصحيح انتهاك للالتزامات أو غيره من أنماط إلغاء أو تعطيل المصالح المقررة بموجب الاتفاقات المشمولة أو عقبة في طريق بلوغ أي من أهداف الاتفاقات المشمولة فإنها تلجأ الى قواعد وإجراءات هذا التفاهم وتتقيد بها وفي هذه الحالات تحرص الأعضاء على :

عدم البت في حصول انتهاك ، أو إلغاء أو تعطيل مصالح ، أو عرقلة بلوغ هدف من أهداف الاتفاقات المشمولة إلا من خلال اللجوء الى تسوية النزاع وفق قواعد وإجراءات هذا التفاهم ، وجعل هذا البت متسقا مع النتائج المدرجة في تقرير الفريق أو جهاز الاستئناف المعتمد من جهاز تسوية المنازعات أو مع قرار تحكيم متخذ بموجب هذا التفاهم ؛

اتباع الإجراءات المبينة في المادة 21 لتحديد الفترة الزمنية المعقولة المطلوبة لتنفيذ التوصيات والقرارات من جانب العضو المعني ؛

(ج) اتباع الإجراءات المبينة في المادة 22 لتحديد مستوى تعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات والحصول على ترخيص جهاز تسوية المنازعات وفق تلك الإجراءات قبل تعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات بموجب الاتفاقات المشمولة ردا على عدم تنفيذ التوصيات والقرارات من جانب العضو المعني ضمن الفترة الزمنية المعقولة .

المادة 24

إجراءات خاصة بالأعضاء من الدول الأقل نموا

في جميع مراحل تحديد أسباب وإجراءات تسوية نزاع يشمل عضو من أقل البلدان نموا ، تولى رعاية خاصة للوضع الخاص للأعضاء من أقل البلدان نموا . وفي هذا الصدد ، يمارس الأعضاء ما يجب من ضبط النفس عند إثارة أمور بموجب هذه الإجراءات تشمل عضوا من أقل البلدان نموا . وعندما يتبين حدوث إلغاء أو تعطيل نتيجة لتدبير اتخذه عضو من أقل البلدان نموا ، يتعين على الطرف الشاكي ضبط النفس عند طلب التعويض أو التماس الترخيص بتعليق تطبيق التنازلات أو غيرها من الالتزامات عملا بهذه الإجراءات .

في حالات تسوية المنازعات التي تشمل عضوا من أقل البلدان نموا وفي الحالات التي لا يمكن فيها التوصل الى حل خلال المشاورات يعرض المدير العام أو رئيس جهاز تسوية المنازعات ، بناء على طلب من عضو من أقل البلدان نموا ، مساعيه الحميدة أو التحكيم أو الوساطة لمساعدة الأطراف على تسوية النزاع ، قبل طلب تشكيل فريق تحكيم. ويجوز لأي من المدير العام أو رئيس جهاز تسوية المنازعات ، عند تقديم هذه المساعدة، التشاور مع أي مصدر يعتبره أحدهما مناسبا .

المادة 25

التحكيم

يمكن للتحكيم السريع في إطار منظمة التجارة العالمية كوسيلة بديلة من وسائل تسوية المنازعات أن ييسر التوصل الى حل لبعض النزاعات على المسائل التي يحددها كلا الطرفين بوضوح .

باستثناء أي نص آخر في هذا التفاهم ، يكون اللجوء الى التحكيم رهنا بموافقة طرفي النزاع اللذين ينبغي أن يتفقا على الإجراءات التي يرغبان في إتباعها . ويخطر جميع الأعضاء بأي اتفاقات على اللجوء الى التحكيم قبل فترة كافية من البدء الفعلي في إجراءات التحكيم .

لا يجوز للأعضاء الأخرى أن تصبح طرفا في عملية تحكيم ما إلا بموافقة الطرفين اللذين وافقا على اللجوء الى التحكيم . ويتفق طرفا القضية على الالتزام بقرار التحكيم .

وترسل قرارات التحكيم الى جهاز تسوية المنازعات والى مجلس أو لجنة أي اتفاق معني حيث يستطيع أي عضو أن يثير أية نقطة ذات صلة .

تطبق المادتان 21 و 22 من هذا التفاهم ، مع ما تقتضيه الحال من تعديل ، على قرارات التحكيم .

المادة 26

الشكاوى غير المنتهكة من النوع الموصوف في الفقرة 1(ب) من المادة الثالثة والعشرين من اتفاقية جات 1994 .

لا يجوز لفريق تحكيم أو لجهاز الاستئناف ، حيث تنطبق أحكام الفقرة 1(ب) من المادة الثالثة والعشرين من اتفاقية جات 1994 ، أن يصدر قرارات أو توصيات إلا في الحالات التي يعتبر فيها طرف في النزاع أن ثمة منفعة عائدة له بطريق مباشر أو بطريق غير مباشر بموجب اتفاق مشمول ذي صلة يجري إلغاءها أو تعطيلها أو أن بلوغ هدف من أهداف ذلك الاتفاق يتعثر بسبب تطبيق عضو ما لتدبير ما سواء تعارض مع أحكام ذلك الاتفاق أم لم يتعارض . وإذا رأى هذا الطرف ، وقرر فريق تحكيم ما أو جهاز الاستئناف ، أن الحالة تتعلق بتدبير لا يتعارض مع أحكام اتفاق مشمول تنطبق عليه أحكام الفقرة 1(ب) من المادة الثالثة والعشرين من اتفاقية جات 1994 ، فتطبق الإجراءات الواردة في هذا التفاهم رهنا بما يلي :

يقدم الطرف الشاكي تبريرا مفصلا تأييدا لأية شكوى تتعلق بإجراء ما لا يتعارض مع الاتفاق المشمول ذي الصلة ؛

لا يوجد ما يلزم بسحب إجراء ما إن وجد أنه يلغي منافع أو يعطلها أو يحول دون بلوغ أهداف مترتبة بموجب اتفاق مشمول ذي صلة دون أن ينتهكه . وفي هذه الحالات ، يوصي الفريق أو جهاز الاستئناف بأن يعمل العضو المعني على تسوية المسألة بطريقة مقبولة للطرفين ؛

(ج) بغض النظر عن أحكام المادة 21 ، يجوز أن يشمل التحكيم المنصوص عليه في الفقرة 3 من المادة 21 ، بناء على طلب من أي من الطرفين ، تحديد مستوى المنافع التي ألغيت أو تعطلت ، كما يجوز أن يقترح سبلا ووسائل للتوصل الى تسوية مرضية للطرفين . ولا تكون هذه الاقتراحات ملزمة لطرفي النزاع ؛

(د) بغض النظر عن أحكام الفقرة 1 من المادة 22 ، يجوز أن يشكل التعويض جزءا من أية تسوية مقبولة للطرفين كتسوية نهائية للنزاع .

الشكاوى من النوع الموصوف في الفقرة 1(ج) من المادة الثالثة والعشرين من اتفاقية جات 1994

لا يجوز لأي فريق تحكيم ، في الحالات التي تنطبق فيها أحكام الفقرة 1(ج) من المادة الثالثة والعشرين من اتفاقية جات 1994 على اتفاق مشمول ، أن يصدر قرارات أو توصيات إلا حيث يعتبر طرف ما أن منفعة ما عائدة له بطريق مباشر أو غير مباشر بموجب اتفاق مشمول ذي صلة جرى إلغاؤها أو تعطيلها أو بلوغ أي هدف من أهداف الاتفاق يجري عرقلته نتيجة وجود وضع يختلف عن الأوضاع التي تنطبق عليها أحكام الفقرتين 1(أ) و 1(ب) من المادة الثالثة والعشرين من اتفاقية جات 1994 . ولا تطبق إجراءات هذا التفاهم إلا حتى تلك نقطة الإجراءات التي يكون فيها تقرير الفريق قد وزع على الأعضاء ؛ بما فيها النقطة ذاتها ، وذلك حيثما وطالما اعتبر الطرف وقرر فريق التحكيم أن الأمر المعروض تحت هذه الفقرة . وتطبق قواعد وإجراءات تسوية المنازعات الواردة في القرار المؤرخ في 12 نيسان/إبريل 1989 (BISD 36S/61-67) على النظر في التوصيات والقرارات بغرض اعتمادها وعلى مراقبتها وتنفيذها . ويطبق أيضا على ما يلي

يقدم الطرف الشاكي تبريرا مفصلا لتأييد أي من الحجج المقدمة بشأن المسائل التي تندرج تحت هذه الفقرة ؛

إذا وجد فريق تحكيم ما ، في القضايا المتعلقة بأمور تشملها هذه الفقرة ، أن القضايا أيضا تشمل أمورا تتصل بتسوية المنازعات عدا تلك التي تشملها هذه الفقرة. يجب على الفريق أن يعمم تقريرا على جهاز تسوية المنازعات يتناول فيه هذه الأمور التي تقدم ضمن نطاق هذه الفقرة .

المادة 27

مسؤوليات الأمانة

تتولى الأمانة مسؤولية مساعدة فرق التحكيم بوجه خاص في الجوانب القانونية والتاريخية والإجرائية للأمور المعروضة ، وتقديم الدعم الكتابي والفني .

تساعد الأمانة الأعضاء فيما يتل بتسوية المنازعات بناء على طلب الأعضاء ، إلا أنه قد تكون هنالك حاجة أيضا الى تقديم مشورة ومساعدة إضافيتين في مجال تسوية المنازعات للأعضاء من البلدان النامية . ولهذه الغاية ، تتيح الأمانة خبيرا قانونيا مؤهلا من قسم التعاون الفني في منظمة التجارة العالمية لأي عضو من البلدان النامية يطلبه . ويساعد هذا الخبير العضو من البلدان النامية بطريقة تضمن استمرار حياد الأمانة.

تعقد الأمانة دورات تدريبية خاصة للمهتمين من الأعضاء في مجال إجراءات وممارسات تسوية النزاعات لزيادة معارف الخبراء من الأعضاء في هذا المجال .

الملحق 1

الاتفاقات التي يغطيها التفاهم

(ألف) اتفاقية منظمة الجارة العالمية

(باء) الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف

ملحق 1 ألف : الاتفاقات متعددة الأطراف بشأن التجارة في السلع .

ملحق 1 باء : الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات .

ملحق 1 جيم : الاتفاق بشأن جوانب التجارة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية .

ملحق 2 : مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات .

(جيم) الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف

ملحق 4 : الاتفاق بشأن التجارة في الطائرة المدنية

الاتفاق بشأن المشتريات الحكومية

الاتفاق الدولي بشأن منتجات الألبان

الاتفاق الدولي بشأن لحوم الأبقار

ويكون تطبيق هذا التفاهم على الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف رهنا باعتماد أطراف كل اتفاق لقرار يبين شروط تطبيق التفاهم بالنسبة للاتفاق ، بما في ذلك أية قواعد أو

إجراءات خاصة أو إضافية للإدراج في الملحق 2 ، بالصيغة التي ترس بها الى جهاز تسوية المنازعات .

الملحق 2

القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية الواردة

في الاتفاقات التي يغطيها التفاهم

الاتفاق	القواعد والإجراءات
الاتفاق بشأن تطبيق إجراءات الصحة والصحة النباتية	2.11
الاتفاق بشأن المنسوجات والملابس	14.2،21.2،4.4،2.5،4.5،6.5،9.6،1 0.6،11.6، ومن 1.8 الى 12.8
الاتفاق بشأن الحواجز الفنية على التجارة	من 2.14 الى 4.14 ، الملحق 2
الاتفاق بشأن تنفيذ المادة السادسة من اتفاقية جات 1994	من 4.17 الى 7.17
الاتفاق بشأن تنفيذ المادة السابعة من اتفاقية جات 1994	من 3.19 الى 5.19 الملحق الثاني ، 2(و) ، 3، 9 ، 21
الاتفاق بشأن الدعم والإجراءات التعويضية	من 2.4 الى 2.14 ، 6.6 ، من 2.7 الى 10.7 ، 5.8 الحاشية 35 ، 4.24 ، 7.27 ، الملحق الخامس
الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات	المادة الثانية والعشرون -3 ، المادة الثالثة والعشرون -3
الملحق بشأن الخدمات المالية	4
الملحق بشأن خدمات النقل الجوي	4
القرار الخاص ببعض إجراءات تسوية المنازعات في الاتفاق العام بشأن التجارة	من 1 الى 5

في الخدمات

وتشمل قائمة القواعد والإجراءات في هذا الملحق أحكاما قد لا ينطبق إلا جزء منها في هذا السياق .

القواعد أو الإجراءات الخاصة أو الإضافية في الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف كما تقررها الأجهزة المختصة لكل اتفاق وكما أخطرت الى جهاز تسوية المنازعات .

الملحق 3

إجراءات العمل

يتبع فريق التحكيم في إجراءات الأحكام المتصلة بعمله الواردة في هذا التفاهم . وتتبع ، فضلا عن ذلك ، إجراءات العمل التالية .

يجتمع الفريق في جلسات عمل مغلقة . ولا يحضر أطراف النزاع والأطراف المهتمة هذه الجلسات إلا حين يدعوه الفريق للمثول أمامه .

تكون مداولات الفريق والوثائق المقدمة له سرية . وليس في هذا التفاهم ما يمنع أي طرف من أطراف النزاع من نشر بيانات عن مواقفه الخاصة . وعلى الأطراف أن تحافظ على سرية المعلومات التي يقدمها طرف آخر على أساس أنها سرية . وحين يقدم طرف من الأطراف مذكرة سرية الى الفريق يكون على هذا الطرف أن يقدم ، بناء على طلب عضو آخر ، ملخصا غير سري قابل للنشر لمعلومات الواردة في المذكرة .

على أطراف النزاع أن ترسل قبل أول اجتماع رسمي يعقده الفريق مع الأطراف، مذكرات مكتوبة تعرض فيها وقائع القضية وحجمها .

يطلب الفريق في أول اجتماع رسمي له مع الأطراف الى الطرف الذي قدم الشكوى أن يعرض قضيته . ويطلب ، لاحقا ، وفي ذات الاجتماع ، الى الطرف الذي قدمت الشكوى ضده أن يعرض وجهة نظره .

يوجه طلب مكتوب الى جميع الأطراف الثالثة التي أخطرت جهاز تسوية المنازعات باهتمامها بالنزاع لتقديم وجهات خلال إحدى جلسات أول اجتماع رسمي يخصصه الفريق لهذا الغرض . ولجميع هذه الأطراف الثالثة أن تحضر هذه الدورة بكاملها .

تقدم الردود الرسمية خلال الاجتماع الرسمي الثاني للفريق . وللطرف المشكو ضده أن يأخذ الكلمة أولا يليه الطرف الشاكي . ويقدم الطرفان قبل الاجتماع رديهما كتابة الى الفريق .

للفريق أن يطرح أسئلة على الأطراف في أي وقت يشاء وأن يطلب إليها تقديم شروح إما خلال الاجتماع معهما أو كتابة .

يقدم طرفا النزاع وأي طرف ثالث يدعى لتقديم وجهات نظره طبقا بالمادة 10 نسخة مكتوبة من بياناته الشفوية الى الفريق .

حرصا على الشفافية الكاملة ، تقدم الدفاعات والمذكرات والبيانات المشار إليها في الفقرات 5 الى 9 حضور الطرفين وبالإضافة الى هذا ، يجب إتاحة المذكرات المقدمة من أي طرف من الأطراف للطرف الآخر و للأطراف الأخرى ، بما فيها التعليقات على الجزء الوصفي من التقرير والأجوبة المقدمة على أسئلة الفريق .

أي إجراءات إضافية خاصة بعمل الفريق .

الجدول الزمني المقترح لعمل الفريق :

(أ)	تسلم المذكرات المكتوبة الأولى من الأطراف :	بالأسابيع
	الطرف الشاكي :	6-3
	الطرف المشكو ضده :	3-2
(ب)	تاريخ الاجتماع الرسمي الأول مع الأطراف وساعته ومكان انعقاده ؛ جلسة الأطراف الثالثة :	2-1
(ج)	تسلم الردود المكتوبة من الأطراف :	3-2
(د)	تاريخ الاجتماع الرسمي الثاني مع الأطراف وساعته ومكان انعقاده :	2-1
(ه)	إصدار الجزء الوصفي من التقرير للأطراف :	4-2
(و)	تسلك تعليقات الأطراف على الجزء ألوصفي من التقرير :	2

(ز) إصدار التقرير المؤقت ، بما فيه النتائج والاستنتاجات ، الى الأطراف : 2-4

(ح) الموعد النهائي لأي من الأطراف لطلب إعادة النظر في جزء أو أجزاء من التقرير : 1

(ط) فترة المراجعة من جانب الفريق ، بما فيها أية اجتماعات إضافية محتملة مع الأطراف : 2

(ي) إصدار التقرير النهائي لأطراف النزاع : 2

(ك) تعميم التقرير النهائي على الأعضاء : 3

يجوز تغيير الجدول المدرج آنفا في ضوء التطورات غير المتوقعة . وتدرج اجتماعات إضافية مع الأطراف إن دعت الضرورة

الملحق2

مجموعات الخبراء لأغراض المراجعة

تطبق القواعد والإجراءات التالية على مجموعات الخبراء التي تنشأ وفق أحكام الفقرة 2 من المادة 13

تقع مجموعة الخبراء تحت سلطة فريق التحكيم . ويحدد الفريق اختصاصاتها وإجراءات عملها التفصيلية ، وتقدم تقاريرها الى الفريق .

تحق المشاركة في مجموعة الخبراء في الأشخاص ذوي المكانة والخبرة المهنيتين في المجال المطروح.

لا يجوز أن يشغل مواطنو أطراف النزاع عضوية مجموعات الخبراء دون الموافقة من أطراف النزاع،إلا في ظروف استثنائية حين يقرر الفريق أن الخبرة العلمية المتخصصة لا تتحقق إلا بالاستثناء. ولا يجوز أن يشغل المواطنون الحكوميون من أي طرف من أطراف النزاع عضوية أي من مجموعات الخبراء . ويمارس أعضاء مجموعات الخبراء مهامهم بصفتهم الشخصية وليس بصفتهم ممثلين حكوميين أو ممثلين لمنظمة ما . ويجب على الحكومات والمنظمات ، بالتالي ، ألا تصدر إليهم تعليمات فيما يخص الأمور المعروضة على أي مجموعة خبراء .

يجوز لمجموعات الخبراء التشاور مع أي مصدر تعتبره مناسبا وأن تلتمس المعلومات والمشورة الفنية منه . وعلى أي مجموعة خبراء ألا تلتمس أية معلومات أو مشورة من أي مصدر ضمن نطاق ولاية عضو ما قبل إعلام حكومة ذلك العضو . وعلى كل عضو أن يستجيب بدون إبطاء وبشكل كامل لأي طلب من أي مجموعة خبراء بتقديم معلومات تعتبرها المجموعة ضرورية ومناسبة .

لأطراف النزاع الوصول الى أية معلومات ذات صلة تكون متاحة لمجموعة الخبراء ، إلا إذا كانت ذات طابع سري. ولا يجوز إفشاء المعلومات السرية المقدمة الى مجموعة الخبراء دون ترخيص رسمي من الحكومة أو المنظمة أو الشخص الذي قدمها . وإذا طلبت هذه المعلومات من مجموعة الخبراء دون أن يكون لديها ترخيص بنشرها ، تقدم الحكومة أو المنظمة أو الشخص الذي قدم المعلومات ملخصا غير سري لها .

تقدم مجموعة الخبراء مسودة تقرير الى أطراف النزاع بهدف الحصول على تعليقاتها لأخذها في الاعتبار ، حسب الاقتضاء ، في التقرير النهائي الذي ينبغي أيضا أن يرسل الى أطراف النزاع عند تقديمه الى الفريق . ويكون التقرير النهائي لمجموعة الخبراء استشاريا فقط .

الملحق 3

آلية استعراض السياسة التجارية

تتفق الأعضاء على ما يلي :

ألف ـ الأهداف

الغاية من آلية استعراض السياسة التجارية هو الإسهام في زيادة التزام جميع الأعضاء بالقواعد والضوابط والتعهدات بموجب الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف و ، حيثما أمكن ، بالاتفاقات التجارية عديدة الأطراف وبالتالي في تسهيل عمل النظام التجاري المتعدد الأطراف عن طريق زيادة شفافية السياسات و الممارسات التجارية للأعضاء وفهمها فهما صحيحا . لذلك فإن آلية الاستعراض وسيلة لتحقيق فهم وتقدير منتظمين وجماعيين لكامل نطاق السياسات والممارسات التجارية لمختلف الأعضاء وآثارها على سير عمل النظام التجاري المتعدد الأطراف . مع ذلك ، فليس المقصود بهذه الآلية أن تكون أساسا لإنفاذ التزامات محددة بموجب الاتفاقات أو أساسا لإجراءات تسوية المنازعات أو لغرض تعهدات بسياسات جديدة على الأعضاء .

في التقييم الذي يجري بموجب آلية الاستعراض ،تراعى، الاحتياجات الاقتصادية والتنموية للعضو المعني وسياساته وأهدافه إضافة الى بيئته الخارجية ، بقدر ما تتصل هذه العوامل بالتقييم . ولكن وظيفة آلية الاستعراض هي دراسة آثار السياسات والممارسات التجارية لعضو ما على النظام التجاري المتعدد الأطراف باء ـ الشفافية المحلية

تعترف الأعضاء بالأهمية الراسخة للشفافية المحلية في اتخاذ القرارات الحكومية في الأمور المتعلقة بالسياسات التجارية سواء بالنسبة لاقتصاديات الأعضاء أو للنظام التجار المتعدد الأطراف ، وتتفق على تعزيز وتشجيع هذه الشفافية في نظمها ، وتقر بأن تنفيذ

الشفافية المحلية لا بد أن يكون على أساس طوعي وأن يأخذ في الاعتبار النظم القانونية والسياسية لكل عضو من الأعضاء .

جيم - إجراءات الاستعراض

ينشأ جهاز لاستعراض السياسة التجارية (ويشار إليه في هذا الملحق ب"الجهاز") مهمته استعراض السياسات التجارية .

تخضع السياسات والممارسات التجارية لجميع الأعضاء للاستعراض الدوري . ويكون العامل المحدد في التكرار الدوري لهذه الاستعراضات هو مدى تأثير الأعضاء المختلفين على عمل نظام التجارة الدولي المتعدد الأطراف ، مقدرا بحصتها من التجارة العالمية في فترة نموذجية قريبة . وستخضع أول أربع كيانات تجارية حددت وفق هذا المعيار (على أساس اعتبار الجماعات الأوروبية كيانا واحدا) للاستعراض مرة كل سنتين وستستعرض الكيانات ال16 التي تليها مرة كل أربع سنوات وستستعرض الأعضاء الأخرى مرة كل ست سنوات ، مع جواز تحديد فترة أطول للأعضاء من أقل البلدان نموا ، ومن المفهوم أن استعراض الكيانات التي لها سياسة خارجية مشتركة تغطي أكثر من عضو واحد ستشمل جميع مكونات السياسة التي تؤثر على التجارة بما فيها السياسات والممارسات الخاصة لمختلف الأعضاء . ويجوز ، على سبيل الاستثناء ، في حال إدخال تغييرات على السياسات والممارسات التجارية لعضو ما أن يكون لها تأثير كبير على شركائه التجاريين، أن يطلب جهاز استعراض السياسة التجارية الى العضو ، بعد التشاور ، تقديم موعد استعراضه التالي .

تحكم الأهداف المحددة في الفقرة "أ" المناقشات في اجتماعات جهاز استعراض السياسة التجارية ، وتركز هذه المناقشات على السياسات والممارسات التجارية للعضو التي يجري تقييمها وفق آلية الاستعراض .

يضع جهاز استعراض السياسة التجارية خطة أساسية لسير الاستعراضات . وله أن يناقش تقارير الأعضاء على المستجدات ويحيط بها علما . ويضع الجهاز برنامجا للاستعراضات لكل سنة من السنوات بالتشاور مع الأعضاء المعنيين مباشرة . وللرئيس ، بالتشاور مع العضو المستعرض أو الأعضاء المستعرضين ، أن يختار مناقشين ليقدموا مواضيع النقاش بصفتهم الشخصية .

يبني جهاز استعراض السياسة التجارية عمله على الوثائق التالية :

تقرير كامل ، تشير إليه الفقرة دال ، مقدم على العضو المستعرض أو الأعراض المستعرضين ؛

تقرير تعده الأمانة على مسئوليتها استنادا الى المعلومات المتاحة لها وتلك التي يقدمها العضو المعني أو الأعضاء المعنيين . وتلتمس الأمانة توضيحات من العضو المعني أو الأعضاء المعنيين بشأن سياساتها وممارساتها التجارية .

ينشر تقرير العضو محل الاستعراض وتقرير الأمانة ، إضافة الى محضر اجتماع الجهاز فورا بعد انتهاء إجراءات الاستعراض .

ترسا هذه الوثائق الى المؤتمر الوزاري للإحاطة والعلم بما جاء فيها

دال - تقديم التقارير

لتحقيق أقصى درجة ممكنة من الشفافية ، يقدم كل عضو تقارير منتظمة الى جهاز استعراض السياسة التجارية ويتضمن التقرير الكامل وصف السياسات والممارسات التجارية التي يتبعها العضو المعني أو الأعضاء المعنيين استنادا الى نموذج متفق عليه يقرره الجهاز

الى نموذج الخطوط العريضة لتقارير البلدان الذي وضع بموجب القرار المؤرخ في 19 تموز/يوليو 1989 (BISD 36S/406-409) بعد تعديله حسب الاقتضاء لتوسيع نطاق التقارير بحيث تشمل جميع جوانب السياسات التجارية التي تشملها الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف في الملحق 1 ، و ، إن وجدت ، الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف . ويجوز للجهاز تنقيح النموذج في ضوء التجربة . ويقدم الأعضاء ، بين الاستعراضات ، تقارير موجزة حين تطرأ تغيرات هامة على سياساتها التجارية . كما تقدم معلومات إحصائية سنوية حديثة وفق النموذج المعتمد . وتراعى على وجه الخصوص الصعوبات التي تواجهها الأعضاء من البلدان الأقل نموا في إعداد تقاريرها وتوفر الأمانة المساعدة الفنية لمن يطلبها من الأعضاء من البلدان النامية ، وخاصة للأعضاء من البلدان الأقل نموا . وينبغي أن تنسق المعلومات الواردة في التقارير ، الى أبعد حد ممكن ، مع الإخطارات المقدمة بموجب أحكام الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف ومع الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف ، إن وجدت .

هاء - العلاقة مع أحكام ميزان المدفوعات في اتفاقية جات 1994 والاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات

يعترف الأعضاء بالحاجة الى تخفيف الأعباء على الحكومات التي تخضع أيضا لمشاورات كاملة بموجب أحكام ميزان المدفوعات في اتفاقية جات 1994 وللاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات . ولهذه الغاية يقوم رئيس جهاز استعراض السياسة التجارية ، بالتشاور مع العضو المعني أو الأعضاء المعنية ورئيس لجنة قيود ميزان المدفوعات ، بوضع ترتيبات إدارية تنسق التتابع الطبيعي لاستعراضات السياسة التجارية مع الجدول الزمني للمشاورات بشأن ميزان المدفوعات دون أن تؤجل استعراض السياسة التجارية *لأكثر من 12 شهرا .

واو - تقييم الآلية

يجري جهاز استعراض السياسة التجارية تقييما لعمل آلية استعراض السياسة التجارية بعد ما لا يزيد عن خمس سنوات من تاريخ نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية . وتقدم نتائج التقييم الى المؤتمر الوزاري . وللجهاز أن يجري لاحقا تقييمات لآلية استعراض السياسة التجارية على فترات يحددها الجهاز أو كما يطلب إليه المؤتمر الوزاري .

زاي - العرض الشامل للتطورات في البيئة التجارية الدولية

يعد جهاز استعراض السياسة التجارية أيضا عرضا شاملا لتطورات البيئة التجارية الدولية التي لها تأثير على نظام التجارة المتعدد الأطراف . ويكون العرض مصحوبا بتقرير سنوي من المدير العام يدرج به الأنشطة الرئيسية لمنظمة التجارة العالمية ويبرز مسائل السياسات المهمة التي تؤثر على النظام التجاري .